

Miitta-Mari Nisula

KEHITTÄMISTOIMINNAN VAIKUTUKSET MARJATILOILLA

Esimerkkinä Marjaosaamiskeskuksen toiminta

KEHITTÄMISTOIMINNAN VAIKUTUKSET MARJATILOILLA

Esimerkkinä Marjaosaamiskeskuksen toiminta

Miitta-Mari Nisula
Opinnäytetyö
Kevät 2011
Puutarhatalouden koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu
Puutarhatalouden koulutusohjelma, yritystoiminnan suuntautumisvaihtoehto

Tekijä: Miitta-Mari Nisula

Opinnäytetyön nimi: Kehittämistoiminnan vaikutukset marjatiloihin - esimerkkinä

Marjaosaamiskeskuksen toiminta

Työn ohjaaja: Paula Syri

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2011

Sivumäärä: 45+12 liitesivua

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin Marjaosaamiskeskuksen kehittämistoiminnan vaikutuksia marjanviljelytiloilla. Työn tarkoituksena oli selvittää kehittämistoiminnan vaikutuksia marjanviljelytilojen taloudelliseen kannattavuuteen, viljelijöiden henkiseen hyvinvointiin ja verkostoitumiseen. Lisäksi työssä selvitettiin viljelijöille tärkeimpiä tiedonlähteitä, jotta saataisiin tietää Marjaosaamiskeskuksen merkittävyys tiedonlähteenä. Tämä opinnäytetyö auttaa myös Marjaosaamiskeskuksen toiminnan ja koulutustarjonnan kehittämisessä.

Työn tilaaja oli Marjaosaamiskeskus, joka on asiantuntija- ja kehittämisorganisaatio, joka toteuttaa EU-rahoitteisia marja- ja puutarhatuotantoon liittyviä kehittämishankkeita. Marjaosaamiskeskuksen toimintaan kuuluu pääsääntöisesti koulutuksen ja tiedon tarjoaminen kaikilla kehitysasteilla oleville marjanviljelijöille.

Työ toteutettiin kyselytutkimuksena. Kysely lähetettiin kahdelle ryhmälle, Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistuneille ja toimintaan osallistumattomille. Kyselyyn valittiin yhdessä työn tilaajan kanssa tärkeimmät aihealueet, joilla on merkitystä marjanviljelijöiden taloudelliseen ja henkiseen hyvinvointiin. Tulokset käsiteltiin Microsoft Excel- taulukko-laskentaohjelmalla.

Merkittävimmät erot vastaajaryhmien välillä olivat talouden tunnusluvuissa, eri tiedonlähteiden tärkeydessä sekä verkostoitumiskanavissa. Yleisesti voidaan sanoa, että Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneilla marjanviljely on ammattimaisempaa tilakoon, satotasojen ja liikevaihdon perusteella. Lisäksi osallistuneilla viljelijöillä on enemmän konkreettista yhteistyötä muiden viljelijöiden kanssa. Tiedonlähteistä merkittävimpiä ovat eri organisaatiot ja ammattilehdet, mutta myös toisten viljelijöiden tärkeys korostui.

Marjanviljely ei ole kummallekaan ryhmälle ylivoimaisen raskasta henkisesti eikä fyysisesti. Osallistuneet osaavat jakaa paremmin luottamusta ja vastuuta työntekijöilleen, mutta vapaa-aikaa heille silti jää vähemmän. Vastaajaryhmään katsomatta oman osaamisen ja ammattitaidon kehittämistä pidetään tärkeänä ja niitä halutaan kehittää. Marjanviljely on työ, jossa vastaajat, erityisesti Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneet, viihtyvät.

Asiasanat:

kehittämistoiminta, marjanviljely, marjatilat, hyvinvointi, kannattavuus, verkostoituminen

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Horticulture, entrepreneurship option

Author: Miitta-Mari Nisula

Title of thesis: The effects of a development activity in small fruit farms – as example The Berry Know-How Centre's activity

Supervisor: Paula Syri

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2011

Number of pages: 45+12

The purpose of this thesis was to study the effect of the Berry Know-How Centre's activity on berry cultivators' financial and mental welfare and networking. Another aim for this thesis was to identify the most important information sources for small fruit cultivators in order to find out the role of the center in it. Finally, it was attempted to develop the operations and training services of the Berry Know-How Centre.

This thesis was commissioned by the Berry Know-How Centre. The subscriber is a specialist and development organization, which executes small fruit development projects financed by the EU. The activity of the Berry Know-How Centre includes education and supply of information for berry cultivators in all development stages.

The research was executed as a questionnaire study. The inquiry was sent to two sampling units: to cultivators who had participated in the Berry Know-How Centre's activity in last three years and to cultivators who had not participated. The most important subjects were chosen to the inquiry form with the subscriber of the thesis. The inquiry form included questions about the finances of the enterprise, the welfare of the cultivators and networking. The results were analyzed by using Microsoft Excel spreadsheet program.

The most notable differences between the sampling units were in the finances, the importance in information sources and channels of networking. The cultivators who had taken part in the Berry Know-How Centre's activity had more extensive businesses and better financial results. They also had more concrete collaboration with other cultivators. The most important sources of information were various organizations and trade magazines, as well as other cultivators.

The results showed that berry cultivation is not considered too strenuous mentally or physically. Even though cultivators know how to delegate trust and responsibility to their employees, their spare time remains sparse. Developing one's know-how and professional skills is considered important.

Keywords:

Development projects, small fruit cultivation, berry farms, welfare, profitability, networking

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ.....	3
ABSTRACT.....	4
SISÄLLYS.....	5
1 JOHDANTO	6
2 MARJA-SUOMI.....	8
3 VILJELYN KANNATTAVUUS	10
3.1 MARJAN HINTA JA MARKKINOINTI.....	10
3.2 KASVI- JA KAUSIHUONEVILJELY	12
3.3 LIIKETOIMINTA.....	13
4 TIEDONLÄHTEET	14
5 VERKOSTOITUMINEN	16
6 HYVINVOINTI JA TULEVAISUUS.....	17
6.1 VAPAA-AIKA	17
6.2 TULEVAISUUS	18
7 AINEISTO JA MENETELMÄT	19
8 TULOKSET	21
8.1 VILJELYN KANNATTAVUUS	21
8.2 TIEDONLÄHTEET	24
8.3 VERKOSTOITUMINEN.....	29
8.4 HYVINVOINTI	32
9 TULOSTEN TARKASTELU.....	34
9.1 VILJELYN KANNATTAVUUS	34
9.2 TIEDONLÄHTEET	35
9.3 VERKOSTOITUMINEN.....	37
9.4 HYVINVOINTI	37
10 KEHITTÄMISEHDOTUKSET	40
11 POHDINTA.....	41
LÄHTEET	42
LIITTEET	45

1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö tutkii Marjaosaamiskeskuksen kehittämistoiminnan vaikutuksia toimintaan osallistuneiden marjanviljelijöiden tiloilla. Tarkoituksena oli selvittää, onko Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneilla ja osallistumattomilla merkittäviä eroja taloudellisessa kannattavuudessa, verkostoitumisessa tai hyvinvoinnissa. Lisäksi haluttiin kartoittaa eri tiedonlähteiden merkittävyys vastaajaryhmille, mikä auttaa myös selvittämään Marjaosaamiskeskuksen roolin tiedonlähteenä.

Marjaosaamiskeskus on Suomenjoella toimiva EU-rahoitteinen kehittämisorganisaatio, jonka toimintaan kuuluu pääsääntöisesti koulutuksen ja tiedon tarjoaminen kaikilla kehitysasteilla oleville marjanviljelijöille. Marjaosaamiskeskus pyrkii myös tuomaan marjanviljelystä uutta tietoa ja uusia käytäntöjä ulkomailta Suomeen sekä soveltamaan niitä yhdessä viljelijöiden kanssa Suomen olosuhteisiin.

Opinnäytetyö saikin alkunsa harjoittelujaksollani Marjaosaamiskeskuksessa. Aloimme yhdessä Marjaosaamiskeskuksen asiantuntijoiden kanssa pohtia, miksi jotkut viljelijät vaikuttavat vuosi toisensa jälkeen onnistuvan viljelyssä. Organisaatiossa mietittiin, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, miten viljelijät suhtautuvat omaan ammattiinsa, satokauden onnistumiseen tai yleiseen näkemykseen marjanviljelystä. Onko kenties kehittämistoimintaan osallistuminen yksi menestystekijä marjanviljelytiloilla?

Opinnäytetyö toteutettiin kyselytutkimuksena. Kysely lähetettiin kahdelle ryhmälle, joista toinen oli Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistuneet marjanviljelijät, jotka olivat pääsääntöisesti Pohjois-Savon alueelta. Toinen ryhmä oli Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistumattomat marjanviljelijät. Heitä tavoiteltiin Pohjois-Savon lisäksi Etelä-Savon sekä Keski-Suomen alueelta, koska yksistään Pohjois-Savon alueelta ei olisi saatu tarpeeksi vastaajia ja Etelä-Savo ja Keski-Suomi ovat ilmastollisesti samankaltaista aluetta kuin Pohjois-Savokin. Osallistumattomille lähetettiin kyselylomakkeita muun muassa ProAgria Keski-Suomen kautta sekä Marjan- ja Hedelmänviljelijäin liiton maakunnittaisen yhteystietolistan perusteella. Ennen kyselytutkimuksen lähettämistä ei tarkasti tiedetty, moniko on osallistunut tai ollut osallistumatta Marjaosaamiskeskuksen toimintaan, mutta kyselyitä pyrittiin lähettämään kummallekin ryhmälle sama määrä.

Kyselylomakkeeseen valittiin yhdessä työn tilaajan kanssa tärkeimmät aihealueet. Erityisesti tiedonlähteiden tärkeyttä painotettiin, koska uuden tiedon hankkiminen ja soveltaminen on nykyään tärkeää viljelytoiminnan kehittämisessä ja toiminnan kannattavuuden ylläpitämisessä. Tiedonlähteitä kartoittamalla valaistiin myös Marjaosaamiskeskuksen roolia tiedonlähteenä ja tulokset auttavat kehittämään organisaation koulutustarjontaa. Tulokset kirjattiin Microsoft Excel- taulukkolaskentaohjelmaan. Kirjatuista vastauksista käsiteltiin kysymyskohtaisesti tuloksia erinäisillä laskentamenetelmillä, pääsääntöisesti prosenttiosuuksia ja keskiarvoja laskemalla.

2 Marja-Suomi

Nykyään Suonenjoen seudusta puhuttaessa voidaan puhua myös Marja-Suomesta, sillä suurin osa marjantuotannosta on keskittynyt Pohjois- ja Etelä-Savon alueelle. Esimerkkinä mainittakoon, että vuonna 2009 Pohjois-Savon silloisen TE-keskuksen alueella tuotettiin 32 prosenttia Suomen mansikkasadosta, 27 prosenttia koko maan herukkasadosta ja 28 prosenttia koko maan vadelmasadosta. Huomattavaa on myös, että verrattuna muiden TE-keskusten alueisiin tilakohtaiset marjanviljelypinta-alat ovat Pohjois-Savon alueella toiseksi suurimmat ja hehtaariohtaiset marjasadot suurimmat (Liite 1). (Puutarhatilastot 2009 2010, 60 - 69.) Tämä viittaa siihen, että alueella olevat tilat ovat pitkälti ammattimaisia viljelmiä ja tuotanto on hyvin tehostettua. Marjanviljelyn keskittyminen on poikanut alueelle myös muita marja-alan yrityksiä, kuten Marja-Suomen Laatikopalvelu Ky:n (Raivio 2011, hakupäivä 9.2.2011) ja Marja-Suomen Taimituotanto Oy:n (Marja-Suomen Taimituotanto Oy 2011, hakupäivä 9.2.2011).

Koska Suonenjoen seudulla on Suomen marjanviljelyn keskittymä, siellä toimii myös Marjaosaamiskeskus. Marjaosaamiskeskuksella on merkittävä rooli alueen marjanviljelyn osaamisen kehittämisessä ja alueen viljelijöiden koulutuksessa. Marjaosaamiskeskus on asiantuntija- ja kehittämisorganisaatio, joka toimii Sisä-Savon Seutuyhtymän alaisuudessa. Se toteuttaa EU-rahoitteisia marja- ja puutarhatuotantoon liittyviä kehittämishankkeita.

Marjaosaamiskeskuksen toimintaan kuuluvat erilaiset koulutustapahtumat, joista esimerkkinä toimivat joka helmikuu järjestettävä, päivän mittainen helmiseminaari sekä myöskin vuosittain jollakin alueen marjanviljelijän tilalla järjestettävä pellonpiennarpäivä, jossa nimen mukaan pellon laitamilla on koulutusta tietyn teeman tiimoilta. Marjaosaamiskeskus järjestää myös lajikeseurantoja, jotka käytännössä toteutetaan niin, että Marjaosaamiskeskus hankkii uusia, potentiaalisia lajikkeita ulkomailta ja yhteistyössä mukana olevat viljelijät istuttavat taimia pelloilleen. Lajikkeista tekevät havaintoja sekä viljelijät että Marjaosaamiskeskuksen asiantuntijat ja lopuksi Marjaosaamiskeskus raportoi tuloksista. Toimintaan kuuluu myös tilakohtainen neuvonta ja eri aihealueista kiinnostuneiden viljelijöiden valmennusryhmät. (Marjaosaamiskeskus 2010, hakupäivä 15.11.2010.) Lisäksi Marjaosaamiskeskuksen kotisivuilla on monipuolista tietoa marjanviljelyyn ja tilanpitoon liittyen tietopankin muodossa. Marjaosaamiskeskus julkaisee myös Marjakukko-uutisviestiä sähköpostin välityksellä ja kirjoittaa marjanviljelyyn liittyviä artikkeleita Tuunattu kalakukko- verkkojulkaisuun (Sisä-Savon Seutuyhtymä 2010, hakupäivä 12.2.2011).

Koska Marjaosaamiskeskus pyrkii tuomaan ulkomailta uutta tietoa ja uusia käytäntöjä, järjestää Marjaosaamiskeskus ulkomaisia asiantuntijaluentoja ja organisoii ulkomaan opintoretkiä. Yhteistyössä viljelijöiden kanssa uusia käytäntöjä pyritään soveltamaan Suomen olosuhteisiin ja näin saadaan uutta tietoa esimerkiksi siitä, mitkä viljelytekniikat käytännössä toimivat Suomessa, mitkä lajikkeet menestyvät täällä talven yli ja mitä uutta kausihuoneviljelyllä on tarjottavana. (Kauppinen, Levy & Voutilainen 2010, haastattelu.)

3 Viljelyn kannattavuus

Yleisesti marjanviljelyn kannattavuudesta voidaan sanoa, että hyvä tulos on monen tekijän summa. Marjanviljelyn asiantuntija Matala (1999, 4) onkin listannut menestyvän marjatilán kriteereiksi riittävän peltopinta-alan, oikeat markkinointikanavat, huolelliset ja oikea-aikaiset viljelytoimenpiteet sekä viljelijän kyvyn soveltaa uutta tietoa ja reagoida toimintaympäristön muutoksiin. Jotkin asiat eivät kuitenkaan ole viljelijän päätettävissä. Harjoittelujaksollani sain viljelijöiltä kuulla, että viljelyn kannattavuutta voivat huonontaa poikkeavat sääolosuhteet, kuten kovat hallat, kauan kylmänä jatkuva kevät, raekuurot ja myyrätuhot.

Tässä opinnäytetyössä ensimmäisenä selvitettiin tilan peltopinta-ala, viljeltävät kasvit ja niiden pinta-ala, hehtaarisato ja kilohinta, vaihtoehtoiset viljelymenetelmät sekä markkinointikanavat. Näiden perustietojen avulla pystytään helpommin tarkastelemaan muidenkin tutkimuksen aihealueiden tuloksia. Eniten näillä perustiedoilla pystytään peilaamaan taloudellisen kannattavuuden eroavaisuuksia, mutta myös henkiseen hyvinvointiin vaikuttavia tekijöitä.

3.1 Marjan hinta ja markkinointi

Tärkein viljelyn kannattavuuteen vaikuttava tekijä on marjan hinta. Yksi hinnan madalluttaja on marjan ylituotanto, jota ilmenee muun muassa siksi, että tiloilla käytetään samanaikaisesti kypsyviä lajikkeita (Voutilainen 2004, hakupäivä 25.10.2010). Alueellista ylituotantoa esiintyy esimerkiksi Suonenjoen seudulla, jossa marjatilaja on paljon ja suuri tarjonta madalluttaa hintaa. Monella suurella tilalla voikin olla ongelmana se, mihin kaiken sadon saa myytyä. Jos markkinointiin ei ole panostettu eikä myyntikanavia etukäteen mietitty, saatetaan sato myydä polkuhinnalla taholle, joka sadon vain pystyy tai suostuu ostamaan.

Marjojen hintaan vaikuttaa myös tuotantomenetelmä. Siksi kyselylomakkeessa kysyttiin myös sitä, onko tuotanto tavanomaista vai luonnonmukaista. Luomumarjan viljelyssä ei käytetä kemikaaleja, vaan tauteja, tuholaisia ja rikkakasveja torjutaan eri viljelytekniikoiden avulla, taudinkestävän lajikkeen valinnalla ja sallituilla, luonnonmukaisilla torjunta-aineilla. Luomumarjan viljely on kemikaalittomuutensa vuoksi riskialttiimpaa, työläämpää ja satotasot voivat jäädä tavanomaista viljelyä pienemmiksi suuremman rivivälin ja rajoitetun lajiketarjonnan vuoksi. Luomumansikka onkin siksi yleensä hivenen kalliimpaa kuin tavanomaisesti tuotettu. (Röykkälän tila 2010, hakupäivä 11.12.2010.)

Markkinointikanava on myös merkittävä tekijä hinnan määräytymiselle. Suomessa yleisimmät myyntikanavat ovat itsepoiminta ja suoramyynti tilalta ja näihin myyntikanaviin tilan sijainnilla, tilaympäristöllä ja sadon laadulla on merkittävä vaikutus (Koivisto 2005, hakupäivä 15.11.2010). Pienemmillä tiloilla poiminnat on helppo organisoida siten, että asiakkaiden itsepoiminta voidaan järkevästi lomitaa tilan muun tuotannon aikataulutukseen. Harjoittelujaksoni aikana Suonenjoella keskusteluissa itsepoiminta- ja suoramyyntitilojen omistajien kanssa nousi usein esille se, että osa kuluttajista on valmis myös maksamaan hieman ylimääräistä siitä, että tapaa samalla viljelijäperhettä ja pääsee nauttimaan kauniista kesäpäivästä

Markkinointikanavien valintaan vaikuttavat kuitenkin myös esimerkiksi kuljetus- ja pakkauskalusto, varastointimahdollisuudet, sopimukset, viljelijän hintavaatimus, sadon kypsymisaika ja tuotantomäärät (Voutilainen 2004, hakupäivä 25.10.2010). Vaikka torimyyynnistä saisi muutaman euron enemmän kuin välittäjän kautta (liite 2), täytyy ottaa huomioon esimerkiksi toripaikan vuokra, myyjän palkka, pakkauskulut, kuljetus paikan päälle ja varastointi. Välittäjä taasen hakee marjat yleensä tilalta, eikä myyntiin liity ylimääräisiä kuluja. (Voutilainen 28.12.2010, sähköpostiviesti.) Suurille tiloille on varsinkin Suonenjoen seudulla mahdotonta myydä satonsa pelkästään ”hyvähintaisilla” markkinoilla, vaan osa sadosta on markkinoitava myös sellaisten kanavien kautta, joilla on suuri ostokapasiteetti. Tällöin sesonki on yleensä huipussaan ja tarjonta korkealla, mikä alentaa viljelijälle maksettavaa hintaa (Kansallinen strategia hedelmä- ja vihannessektorin tuottajaorganisaatioiden kestäville toimintaohjelmille 2011, 13).

Kilpailua marjamarkkinoilla vääristävät myös harrastukseksi viljelevät tilat. Näille tiloille yleensä taloudellinen tulos ei ole niin merkittävä kuin ammattimaisille tiloille ja se voi vaikuttaa muun muassa painamalla laatua ja siten hintaakin alas (Voutilainen 2004, hakupäivä 25.10.2010). Yleinen hintataso voi painua alas myös kotimaisena mainostetun tuontimarjan vuoksi (Lehto 2010, hakupäivä 12.2.2011; Taloussanomien 2010, hakupäivä 12.2.2011).

3.2 Kasvi- ja kasvihuoneviljely

Tässä selvityksessä kysyttiin myös mansikan viljelyä kausi- ja kasvihuoneessa, koska joidenkin kokeiden ja kokemusten mukaan etenkin kausihuoneviljely voisi olla Suomessa kannattavaa. Tutkimuksessa pidettiin siis oleellisena kysyä kausi- ja kasvihuoneviljelyä osana kannattavuutta ja myös läpikatsauksena niiden yleisyydestä Pohjois-Savon seudulla.

Kasvihuoneviljely on Suomessa pienialaista ja kasvihuoneissa viljeltävä marja on yleensä mansikka. Mansikan kasvihuoneviljely perustuu lähinnä sadon ajoittamiseen aikaiseen kevääseen. Kasvihuoneviljelijöiden mukaan viljely ajoitetaan siten, että äitienpäivältä toukokuun loppuun saa kotimaista kasvihuonemansikkaa ja toinen sato tulee syyskuussa. (Puutarha-Sanomat 2002, hakupäivä 15.11.2010). Mansikan, eikä minkään muunkaan marjan, kasvihuoneviljelystä Suomessa ei kuitenkaan ole varsinaisia kannattavuuslaskelmia, mutta ainakaan nykyisillä mansikan hinnoilla ja kasvihuoneiden investointikustannuksilla ei kannata kasvihuonetta mansikan viljelyyn perustaa. Kuitenkin vanhassa kasvihuoneessa mansikan viljely välikasvina osana muuta tuotantoa voisi olla taloudellisesti kannattavaa (Lund 5.10.2010, keskustelu).

Kasvihuoneviljelyä suosittumaksi on osoittautunut marjojen viljely yksinkertaisen muovin alla lämmittämättömässä huoneessa. Tällaisen kausihuoneen etuja ovat esimerkiksi sadon aikaistuminen, sade- ja tuulisuoja, parempi marjan laatu, ilmankosteuden parempi hallinta, biologisen kasvinsuojelun hyödyntäminen sekä avomaan viljelyyn verrattuna lämpimämmät olosuhteet syksyllä tuleentumisen varmistamiseksi (Ruutiainen 2006, hakupäivä 11.1.2010). Kausihuoneviljelyn kannattavuuteen vaikuttavat merkittävästi lajikevalinta ja viljelytekniikka. Näiden onnistuessa satokausi pitenee, satoa saadaan enemmän ja se on laadultaan parempaa kuin avomaan mansikka. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen tekemien kokeiden ja laskelmien mukaan kausihuonemansikasta tulisi saada avomaan tuotantoon verrattuna satoa 1600 kilogrammaa enemmän hehtaarilta ja kilohinnankin olisi oltava noin viisi euroa, jotta kausihuonetuotanto olisi kannattavaa (Kajalo & Hoppula 2010, 19).

3.3 Liiketoiminta

Tärkeänä osana liiketoiminnan hahmottamista haluttiin selvittää liikevaihto ja yrityksen tulos sekä se, onko marjanviljely vastaajille pääelinkeino ja kuinka suuri osuus maatalouden tuloista ansaitaan marjanviljelystä. Osaltaan liiketoiminnan laajuudesta kertoo viljelmien pinta-alat. Yleensä mitä laajempaa tuotanto on, sitä pienempi tuotantokustannus tuotettua yksikköä kohden on. Tällöin kiinteät kustannukset jakaantuvat suuremmalle tuotantomäärälle ja yksikkökustannus jää matalammaksi. Vaikkakin marjajämsäillä monet kustannukset riippuvat kypsyvän sadon määrästä ja ovat täten muuttuvia kustannuksia, voidaan kiinteiksi kustannuksiksi laskea esimerkiksi kylmävaraston jäähditys, valaistus- ja lämmityskulut sekä marjan myyntipaikan vuokra. (Sutinen & Antikainen 1996, 328 - 333; Oulasvirta 2011, hakupäivä 21.1.2011.)

Liiketoiminnan laajuutta voidaan arvioida myös yrityksen liikevaihdon suuruudella, sillä liikevaihto kertoo yrityksen myyntitulot arvonlisäveron jälkeen. Hyvänä taloudellisen kannattavuuden kuvaajana voidaan pitää yrityksen tulosta. Tulos kertoo käytännössä sen, mitä myyntituloista on kaikkien menojen (muuttuvat ja kiinteät kustannukset, poistot, verot, lainanlyhennykset jne.) jälkeen jäänyt yritykselle. Tulos on siis käytännössä viljelijän palkka. Jos tulos on positiivinen, on yritys silloin kannattava. (Sutinen & Antikainen 1996, 328 – 333.)

4 Tiedonlähteet

Kauan marjanviljelijänä toimineet yrittäjät ovat omaksuneet sen, että yrityksen on koko ajan kehityttävä yleisen kehityksen mukana. Tärkeänä osana kehitystä on uusi tieto; sen hankkiminen ja soveltaminen käytäntöön. Tärkeänä osana kehittämishankkeita onkin juuri uuden tiedon luominen tai tuominen Suomen olosuhteisiin ja tiedon välittäminen viljelijöiden käyttöön. (Kauppinen, Levy & Voutilainen 2010, haastattelu.)

Pohjois-Savossa marjanviljelijöiden asema on tiedon saannin suhteen helpompi kuin ehkä muualla Suomessa, sillä vahvan marjanviljelyn keskittymän ansiosta myös monet marjanviljelyyn perehtyneet organisaatiot toimivat Pohjois-Savossa. Koska savolaisilla viljelijöillä on mistä valita, tiedonlähteiden merkittävyyttä haluttiin erityisen tarkasti selvittää, jotta saataisiin tietää, mikä on Marjaosaamiskeskuksen asema nykyisessä informaatiovirrassa. Opinnäytetyössä haluttiin selvittää myös, mitkä ovat yleisesti tärkeimmät tiedonlähteet viljelijöille ja vaihtelevatko käytetyt tiedonlähteet aihealueittain. Tämä osio auttaa myös hahmottamaan, minkä aihealueiden osalta Marjaosaamiskeskus on tärkeä tiedonlähde.

Aiempi koulutus ja kokemusvuodet marjanviljelystä haluttiin tässä työssä selvittää osana ammatillista osaamista. Ammatilliseen osaamiseen kuuluu vahvana myös tietojen päivitys ja ajan tasalla pysyminen. Viljelijät tarvitsevat työssään niin operatiivista kuin strategista osaamista. Operatiivinen kyvykkyys on käytännössä sitä osaamista, mitä senhetkinen työtehtävä vaatii. Strateginen kyvykkyys taas on työtehtävistä irrallaan olevaa, yleispätevää osaamista, jota voidaan soveltaa erilaisissa työtehtävissä eikä ole sidottu mihinkään tiettyyn työtehtävään. (Ojala 2002, 36 – 37.) Marjanviljelystä puhuttaessa operatiivinen osaaminen on suoraan marjanviljelyyn liittyvää osaamista, kuten lannoituksen ja kasvinsuojelun hallitseminen. Strategista osaamista on muun muassa organisointi- ja johtamistaidot.

Seuratessani eri organisaatioiden koulutustarjontaa, voin sanoa, että pääsääntöisesti marjanviljelyyn liittyvä koulutus edistää juuri operatiivista kyvykkyyttä, mutta harjoittelujaksollani havaitsin, että marjanviljelijälle ei riitä pelkkä viljelyn osaaminen, vaan marjatileista on tullut yrityksiä, jotka vaativat määrätietoista johtamista eli strategista kyvykkyyttä. Marjanviljelijän tulee nähdä yritys organisaationa, jonka johtamiseen kuuluu tuotantoprosessin suunnittelu alusta loppuun, töiden ajoitus sekä työtehtävien delegointi. Kun tuotantoketju on hahmotettu alusta

loppuun, on yrityksen johtaminen helpompaa. (Vanhala, Laukkanen & Koskinen 2002, 40 – 41.) Kuitenkin tässäkin pitää paikkaansa hokema ”kokemus tuo varmuutta”. Vuosikausia menestyksekkäästi viljelleet marjatilalliset ovat mitä todennäköisemmin oppineet virheistään (Matala 1999, 4) ja tämä kokemus antaakin valmiutta reagoida erilaisiin tilanteisiin (Kauppinen, Levy & Voutilainen 2010, haastattelu).

Tässä opinnäytetyössä kysyttiin myös Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistuneilta sitä, mihin toimintaan he olivat osallistuneet ja mitkä aihealueet Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnassa heitä erityisesti kiinnostavat. Nämä kysymykset haluttiin ottaa mukaan, jotta työn tilaaja saisi kuvan siitä, mitä heidän asiakkaansa pitävät tärkeänä. Jälkimmäisen kysymyksen avulla kuitenkin voidaan analysoida myös tiedonlähteiden tärkeyden jakautumista. Jos esimerkiksi osallistuneet ovat Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnassa kiinnostuneita lajikkeista, näkyykö tämä siinä, että Marjaosaamiskeskus on osallistuneille tärkeä tiedonlähde lajikevalinnan osalta.

5 Verkostoituminen

Nykyään verkostoitumista painotetaan tärkeänä osana maaseudun yrittäjyyttä. Verkostot ovat osa toimintaympäristöä, mutta myös tärkeä osa henkistä hyvinvointia (Yliselä 2009, 6). Viljelijöiden välisiä verkostoja voidaan luonnehtia epävirallisiksi verkostoiksi, joissa viljelijöillä on yhteinen intressi eikä toiminta ole muodollista. Erityisesti marjanviljelytilojen uusia tuulia haisteltaessa on epävirallisista verkostoista hyötyä, sillä viljelijät voivat saada tietoonsa sellaista tietoa, mitä virallinen verkosto saattaa pitää epäedullisena itselleen ja siten pimittää tietoa. (Silvennoinen 2008, 10-11.) Uutta investointia, kuten esimerkiksi tihkukastelujärjestelmää, punnitusvaakaa tai kylmälaitteistoa, suunniteltaessa toisten viljelijöiden käyttökokemukset asennuksen vaikeudesta, laitteiston toimintavarmuudesta ja huoltotoimenpiteistä voivat painaa vaa'assa enemmän kuin tavarantoimittajan tai maahantuojan antamat tiedot.

Marjanviljelijöiden verkostoja voidaan hyvin pitää myös asiantuntijaverkostoina, joille on tyypillistä asiantuntemuksen kehittäminen. Jos viljelijä on edelläkävijä alallaan, on hän yleensä osallisena useammassa asiantuntijaverkostossa. Kehittämishaluinen viljelijä on yhteydessä muiden viljelijöiden lisäksi tutkijoihin, viljelijäorganisaatioihin ja kehittämishankkeisiin, joiden tuottamaa tietoa hän hyväksikäyttää, mutta tarjoaa myös oman panoksensa kehittämisideoihin. (Silvennoinen 2008, 22 - 23.) Esimerkkinä tällaisesta toiminnasta voidaan mainita Marjaosaamiskeskuksen lajikeseuranta, jossa marjatiloilta on istutettuna Marjaosaamiskeskuksen organisoima lajikeseuranta (kohta 3). Osan havainnoinnista tekee Marjaosaamiskeskus ja osan viljelijä itse. Näitä havaintoja vaihtamalla saadaan uutta tietoa Suomessa menestyvistä lajikkeista ja kumpikin osapuoli hyötyy toiminnan tuottamista tuloksista.

6 Hyvinvointi ja tulevaisuus

Yleisesti voidaan sanoa, että hyvinvointiin vaikuttaa ihmisen suorituskyky. Suorituskyky koostuu psyykkisestä, sosiaalisesta ja fyysisestä toimintakyvystä. Psyykkiseen toimintakykyyn kuuluu esimerkiksi muisti, oppiminen, ajattelu ja motivaatio. Näitä voidaan kehittää ja ylläpitää jatkuvalla koulutuksella, aivotreeneilla ja kouluttautumisella. Sosiaaliseen toimintakykyyn kuuluu muun muassa kommunikointi- ja vuorovaikutustaidot, joita voidaan ylläpitää jatkuvalla oppimisella ja aktiivisuudella. Pelkkien asiantuntijaverkostojen lisäksi viljelijällä tulisi olla välit kunnossa oman perheen ja ystävien kanssa, jotta vaikeiden tilanteiden sattuessa on ihmisiä, joiden puoleen kääntyä ja keventää taakkaa. Ihmissuhteet ylläpitävät suorituskykyyn vaikuttavaa sosiaalista toimintakykyä. Fyysistä toimintakykyä on hyvä fyysinen kunto, jota voidaan ylläpitää liikunnalla ja riittäväällä levolla. Fyysinen toimintakyky tukee myös psyykkistä toimintakykyä. (Ojala 2002, 159.)

Suorituskyvyn lisäksi taloudellinen hyvinvointi on osa yrittäjän hyvinvointia. Tärkeänä osana taloudellista hyvinvointia on kannattava yritystoiminta, joka on yleensä edellytys myös viljelijän henkilökohtaiselle taloudelle. (Yliselä 2009, 6; Kauppinen, Levy & Voutilainen 7.12.2010, haastattelu.) Ammatillisilla marjatililla paineet onnistumiseen ovat kovat, sillä yhden kasvukauden aikana tulisi saada koko vuoden tulot. Onnistuneen kasvukauden ja toivotun tuloksen saannin jälkeen on viljelijän helppo hymyillä. Aina sadon onnistuminen ei kuitenkaan edes ole viljelijästä itsestään kiinni, esimerkiksi viimeaikaiset myyrätuhot ja raekuurot ovat viljelijästä riippumattomia tekijöitä, joiden edessä yrittäjä saattaa tuntea itsensä voimattomaksi.

Positiivinen ajattelu on kuitenkin osa työhyvinvointia ja viljelijän tulisi jaksaa olla optimistinen vastoinkäymisistä huolimatta. Parhaimmillaan marjanviljely on työ, jonka tekemisestä itsestään saa mielihyvää ja motivaatiota. Ammattitaidon omaaminen ja sen toteuttaminen tukevat työssä onnistumista ja ruokkivat parhaimmillaan työmotivaatiota. (Mela 2011, hakupäivä 9.2.2011.)

6.1 Vapaa-aika

Marjanviljelijän tulisi kesän kiireisimpään aikaankin ehtiä viettää vapaa-aikaa, koska henkinen irrottautuminen työstä auttaa jaksamaan töissä. Viikottaisen työajan tulisi olla 50 – 55 tuntia, jottei yrittäjä uupuisi (Pirkkalainen 2009, 30). Olennaista marjanviljelijän työtuntien rajaamiseksi ovatkin

luotettavat työntekijät ja onnistunut organisointi. Viljelijän ei itse tarvitse olla osallisena jokaisessa työvaiheessa, jos työtehtävät ja vastuualueet ovat jaettu pätevien työntekijöiden kesken.

Havaitsin harjoittelujaksollani, että vastuun jakamiseksi on monenlaisia toimintamenetelmiä. Joillakin tiloilla poimijoiden mukana tulee työn laadun valvoja, jotka poiminnan aikana kiertelevät pellolla katsomassa, että poimintajälki on hyvä. Huomasin myös, että jokaisessa työtehtävässä on yleensä muita paremmin perehdytetty työntekijä, joka vastaa töiden sujumisesta ja ottaa ongelmatilanteissa yrittäjään yhteyttä työntekijöiden puolesta. Muitakin toimintatapoja tietenkin on, mutta tärkeintä on organisoida toiminta siten, että koko prosessi toimii sujuvasti ja yrittäjälle itselle jää tarvittava vapaa-aika hyvinvoinnin ylläpitoon (Mela 2011, hakupäivä 9.2.2011).

6.2 Tulevaisuus

Tulevaisuus otettiin osaksi kyselytutkimusta, koska suhtautuminen tulevaisuuteen voi vaikuttaa osittain tilan kehittämiseen ja siten taloudelliseen kannattavuuteen.

Koska pienet yritykset ovat herkempiä näille muutoksille, on viljelijän tietoisesti pysyttävä valppaana ja seurattava alansa kehittymistä. Osaava johtaja kuitenkin pystyy reagoimaan muutokseen siten, ettei toiminta lamaannu. Tällaisia toimintaympäristön muutoksia voivat olla viljelykustannusten nousu marjan hinnan pysyessä samana, EU:n maaseutupoliittiset päätökset, poikkeukselliset säät tai yleinen taloudellinen taantuma. Yleensä yritykset muutostilanteissa joko muuntuvat, eli etsivät uusia keinoja toimia järkevämmiin, valitsevat vain kannattavimmat ydintoiminnot ja toimintatavat tai säilyttävät entisen toimintansa, mutta käyttävät kaikki mahdolliset keinot toimintojen tehostamiseen. (Vanhala, Laukkanen & Koskinen 2002, 85 – 86.) Itse näkisin, että marjatilalla muuntuminen voi olla luomuun siirtymistä tai yhteistyön lisäämistä muiden viljelijöiden kanssa. Valintaa olisi, kun esimerkiksi päätettäisiin jättää jokin marjalaji pois tuotannosta ja säilyttämisenä näkisin, kun jatketaan viljelyä samalla tavalla, mutta hiotaan toiminta äärimmilleen kannattavuuden säilyttämiseksi.

7 Aineisto ja menetelmät

Tämä selvitys toteutettiin kyselytutkimuksena (liite 3 & 4). Kvantitatiiviseen tutkimukseen päädyttiin, koska haluttiin selvittää asioiden riippuvuuksia toisistaan ja haluttiin saada suurehko vastaajaryhmä. Lisäksi aineiston käsittelyyn liittyvä työmäärä haluttiin pitää aisoissa. (Tuomivaara 2005, hakupäivä 17.2.2011.)

Ennen kyselyn lähettämistä ei tarkasti tiedetty, moniko on osallistunut tai ollut osallistumatta Marjaosaamiskeskuksen toimintaan, mutta kyselyitä pyrittiin lähettämään kummallekin ryhmälle sama määrä. Kysely lähetettiin kahdelle ryhmälle, joista toinen oli Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistuneet marjanviljelijät. Nämä henkilöt valittiin Marjaosaamiskeskuksen asiakaslistoilta ja he toimivat pääsääntöisesti Pohjois-Savon alueella.

Toinen ryhmä oli Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistumattomat marjanviljelijät. Yrittäessäni selvittää marjanviljelijöiden osoitteita, kävi ilmi, että osoitetietojen saaminen on hankalaa. Siksi osallistumattomien ryhmään tavoiteltiin viljelijöitä Pohjois-Savon lisäksi Etelä-Savon sekä Keski-Suomen alueelta, koska ne ovat ilmastollisesti miltei samankaltaista aluetta kuin Pohjois-Savokin ja yksistään Pohjois-Savon alueelta ei olisi saatu tarpeeksi vastaajia. Osallistumattomille lähetettiin kyselylomakkeita muun muassa ProAgria Keski-Suomen kautta sekä Marjan- ja Hedelmänviljelijäin liiton maakunnittaisen yhteystietolistan perusteella. ”Viimeiset kolme vuotta” tarkoittavat tässä tapauksessa ajanjaksoa kevästä 2007 kevääseen 2010.

Kyselyyn valittiin yhdessä työn tilaajan kanssa tärkeimmät aihealueet, joilla pystyttäisiin tarkastelemaan vastaajaryhmien eroavaisuuksia taloudellisen kannattavuuden, verkostoitumisen ja hyvinvoinnin kannalta. Lisäksi tiedonlähteiden kartoittaminen nähtiin tärkeänä Marjaosaamiskeskuksen toiminnan kehittämisen kannalta. Kyselylomakkeesta pyrittiin tekemään selkeä ja nopeahkosti täytettävä, mutta kyselylomakkeeseen liitettiin myös avoimia kohtia mahdolliseen kommentointiin joissakin osa-alueissa. Kyselyitä lähetettiin viljelijöille yhteensä 275 kappaletta, joista 158 lähetettiin viljelijöille, joiden tiedettiin osallistuneen Marjaosaamiskeskuksen toimintaan. Loput 117 kyselylomaketta lähetettiin marjanviljelijöille, joiden ei oletettu osallistuneen Marjaosaamiskeskuksen toimintaan.

Tulokset kirjattiin Microsoft Excel-taulukkolaskentaohjelmaan lomake kerrallaan kahteen työkirjaan. Toiseen kirjattiin Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneiden vastaukset ja toiseen Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistumattomien vastaukset. Kirjatuista vastauksista käsiteltiin kysymyskohtaisesti tuloksia erinäisillä laskentamenetelmillä, pääsääntöisesti prosenttiosuuksia ja keskiarvoja laskemalla. Lopuksi tulokset koottiin yhteen Excel-työkirjaan, jotta vastaajaryhmien välisiä eroja olisi helppo vertailla.

8 Tulokset

Vastauksia tuli 41 kappaletta, joista 27 vastaajaa oli osallistunut viimeisen kolmen vuoden aikana Marjaosaamiskeskuksen toimintaan. Osallistuneiden vastausprosentti oli siis 17,1. Vastauksista 11 kappaletta oli viljelijöiltä, jotka eivät olleet osallistuneet Marjaosaamiskeskuksen toimintaan kolmeen vuoteen. Osallistumattomien vastausprosentti oli 9,4. Loput kolme ilmoitti vastauksessaan viljelytoiminnan loppuneen. Kaikki vastaukset huomioituna vastausprosentti oli 14,9 ja analysoidut vastaukset laskettuna vastausprosentti oli 13,8. Vastausprosentti huomioon ottaen tuloksia voidaan pitää vain suuntaa-antavina.

Tuloksia kerrottaessa vastaajaryhmistä käytetään termejä ”osallistuneet” ja ”osallistumattomat”, joista ”osallistuneet” ovat osallistuneet Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana eli kyselyn lähettämishetkellä tämä ajanjakso oli kevästä 2007 kevääseen 2010. Termi ”osallistumattomat” kuvaa vastaajia, jotka eivät ole osallistuneet Marjaosaamiskeskuksen toimintaan kevästä 2007 kevääseen 2010. Tulosten kuvailussa on käytetty paljon kuvioita, koska siten erot näkyvät selvimmin.

8.1 Viljelyn kannattavuus

Osallistuneiden viljelijöiden tilojen keskimääräinen pinta-ala oli 15,3 hehtaaria, kun taas osallistumattomien keskimääräinen pinta-ala oli 6,8 hehtaaria. Osallistuneista vain 4,2 prosenttia vastaajista viljeli marjansa luonnonmukaisesti, kun taas osallistumattomien tuotannosta 18 prosenttia oli luomussa. Yhteensä luomuna viljeltiin mansikkaa kahdella hehtaarilla, vadelmaa puolelatoista hehtaarilla ja omenaa reilulla hehtaarilla. Vastaajaryhmään katsomatta luonnonmukaisessa tuotannossa mansikan hehtaarisato oli 3500 kilogrammaa, mutta kilohinta ylsi 6,08 euroon. Vadelman luomutuotannossa hehtaarisato oli 900 kilogrammaa ja kilohinta 5,39 euroa.

Taulukosta 1 ilmenee, kuinka paljon osallistuneilla ja osallistumattomilla on ollut keskimäärin pinta-alaa eri marjoilla, mikä kunkin marjan keskimääräinen hehtaarisato on ollut ja myöskin keskimääräinen kilohinta.

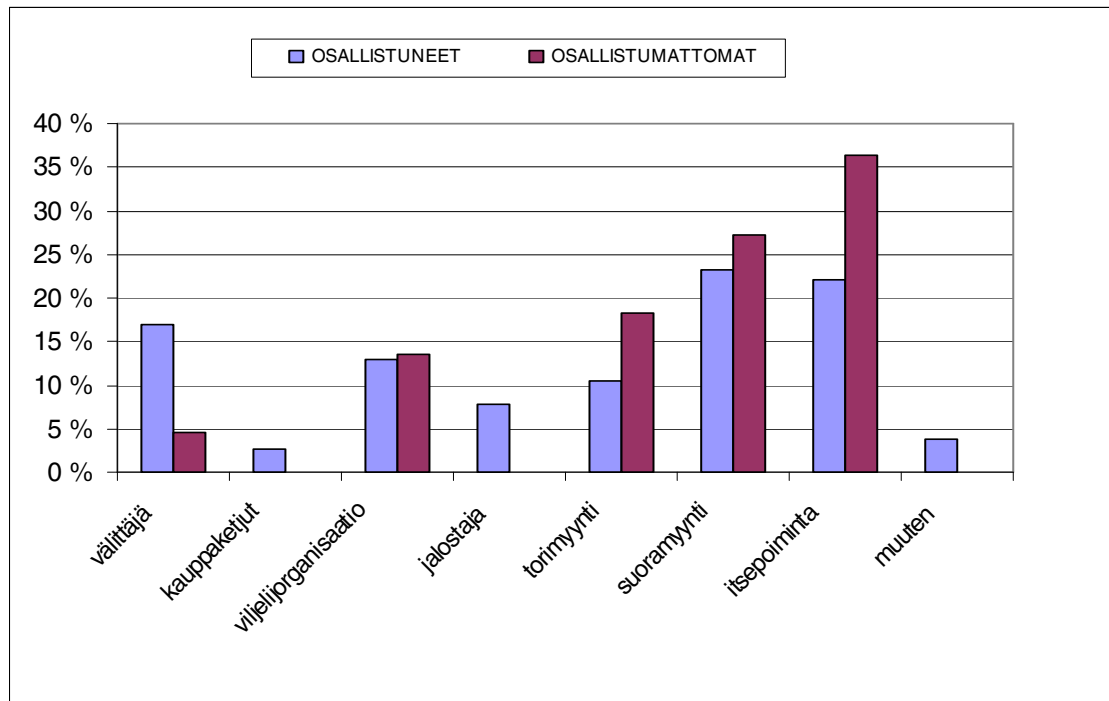
TAULUKKO 1. Eri marjojen keskipinta-ala, keskimääräinen hehtaarisato ja kilohinta

Kasvi	pinta-ala (ha)	sato (kg/ha)	kilohinta (€/kg)
Mansikka			
osallistuneet	3,86	6590	3,67
osallistumattomat	1,86	3611	3,96
Vadelma			
osallistuneet	1,83	2283	5,10
osallistumattomat	0,48	550	5,50
Herukka			
osallistuneet	4,78	7975	1,23
osallistumattomat *	0,10	ei ilmoitettu	ei ilmoitettu
Muut kasvit**			
osallistuneet	2,24	750	2,83
osallistumattomat*	1,20	ei ilmoitettu	ei ilmoitettu

* vain yksi vastaus

** mm. omena, tyrni, mustikka, kumina...

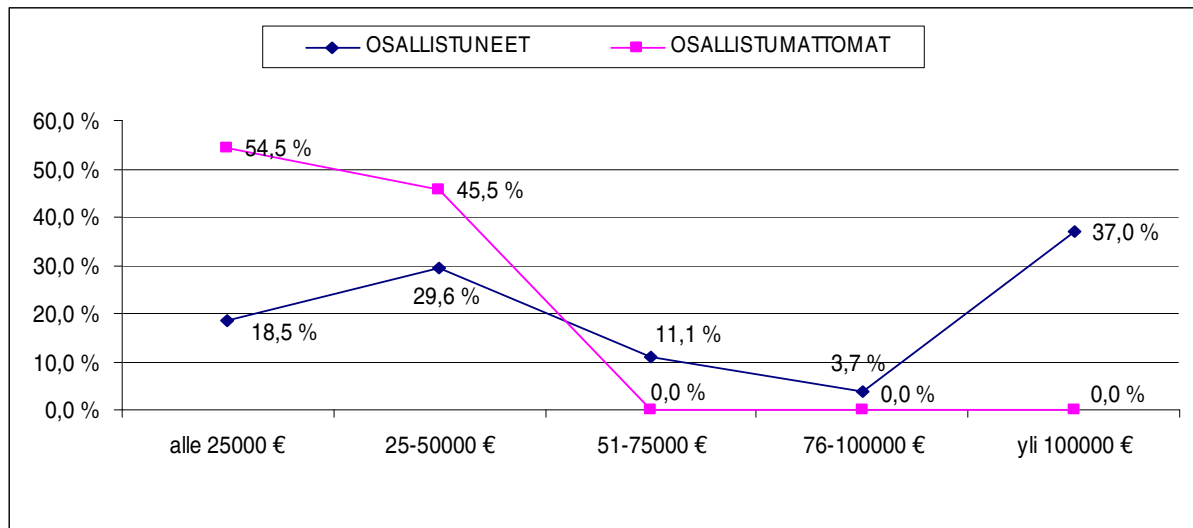
Kuviossa 1 on esitetty markkinointikanavien jakautuminen vastaajaryhmissä. Muiksi myyntikanaviksi mainittiin lähikaupat ja oma jatkojalostus.



KUVIO 1. Käytettyjen myyntikanavien jakautuminen prosentteina osallistuneiden tai osallistumattomien vastauksista

Osallistuneista kukaan ei viljellyt marjoja kasvihuoneessa, mutta yksi vastaaja viljeli kausihuoneessa kolmea jatkuvasatoista mansikkalajiketta. Nämä lajikkeet olivat 'Premier', 'Valor' ja 'Promise'. Yhteensä pinta-alaa oli 2000 neliömetrin alalla ja satotaso oli 2,8 kilogrammaa neliömetriltä. Osallistumattomista vastaajista kukaan ei viljellyt marjoja kausi- eikä kasvihuoneessa.

Vuoden 2009 maatalouden tuloksen oli ilmoittanut 24 vastaajaa, joista vain neljä oli osallistumattomien vastauksia. Osallistuneiden tulos oli vuonna 2009 keskiarvoisesti 12 181 €, kun taas osallistumattomien keskiarvoinen tulos oli 3 556 €. Liikevaihtojen suuruutta kysyttiin 25 000 euron luokituksella ja vastaajien tulosten jakautuminen on esitetty kuviossa 2.



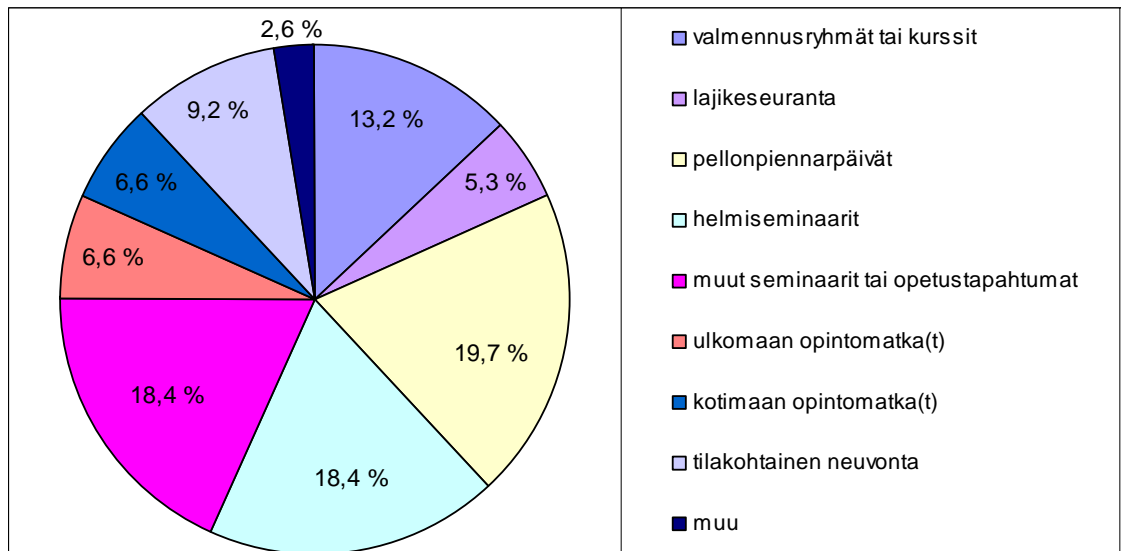
KUVIO 2. Osallistuneiden ja osallistumattomien liikevaihtojen suuruuden jakautuminen

Osallistuneista 56 prosentille marjanviljely oli pääelinkeino, kun taas osallistumattomille se oli pääelinkeino vain 18 prosentille. Kuitenkin marjanviljelyn tulojen osuus koko maatalouden tuloista oli melko yhtenevänen. Osallistuneille marjanviljely tuotti 64 prosenttia koko maatalouden tuloista, kun taas osallistumattomien maatalouden tuloista marjanviljely kattoi 68 prosenttia.

8.2 Tiedonlähteet

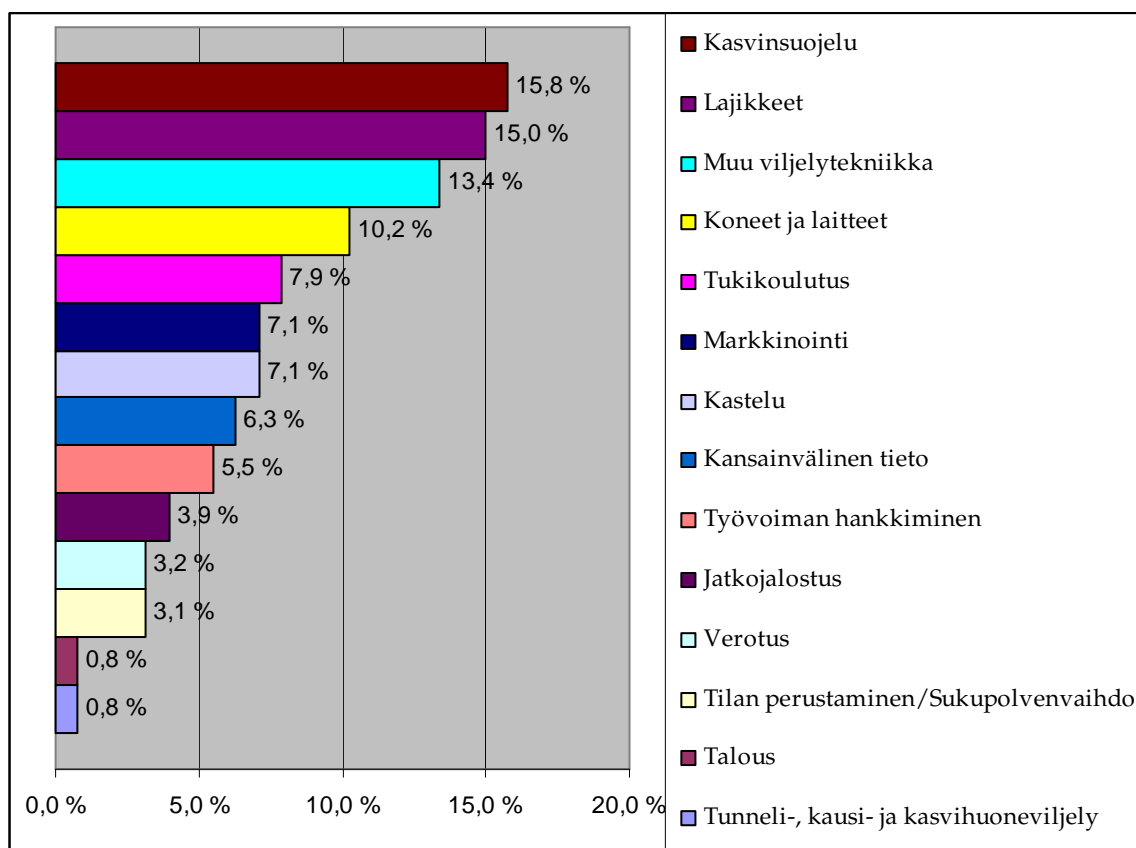
Osallistuneista 34,6 prosentilla oli luonnonvara-alan tutkinto, kun taas osallistumattomista tutkinto oli 27,3 prosentilla. Osallistuneista puolella oli toisen asteen tutkinto, 10 prosentilla alempi ammattikorkeakoulututkinto, 20 prosentilla ylempi ammattikorkeakoulututkinto ja 20 prosentilla muu tutkinto. Osallistumattomista 67 prosentilla oli toisen asteen tutkinto ja 33 prosentilla alempi ammattikorkeakoulututkinto. Osallistuneilla kokemus marjanviljelystä oli keskimäärin 21 vuotta ja osallistumattomilla 22 vuotta.

Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen kolmen vuoden aikana osallistuneet olivat osallistuneet pääsääntöisesti päivän mittaisiin seminaareihin ja opetustapahtumiin, kuten kuviosta 3 voidaan nähdä.



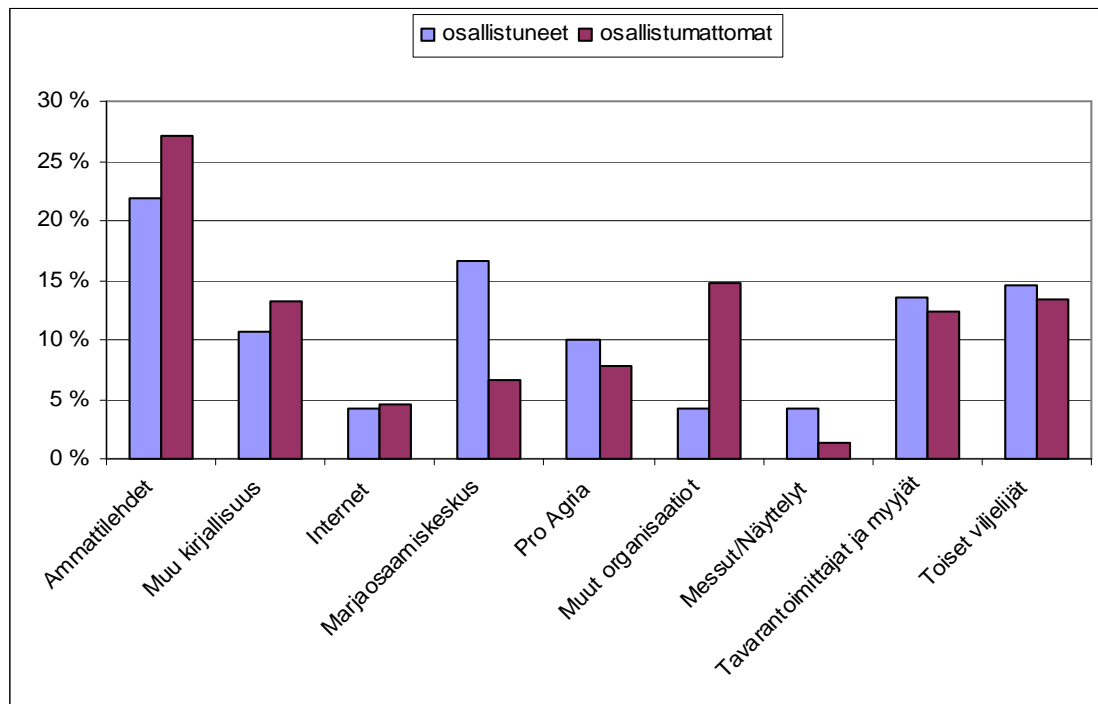
KUVIO 3. Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneiden osallistuneisuus eri tapahtumiin ja toimintaan

Työn tilaajan kanssa sovittiin, että olisi hyvä kysyä heidän toimintaansa osallistuneilta myös sitä, mitkä aiheet ovat heille tärkeitä Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnassa. Kuviossa 4 näkyvät valitut aihealueet ja kiinnostuksen jakautuminen.



KUVIO 4. Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneiden kiinnostuksen jakautuminen aiheittain

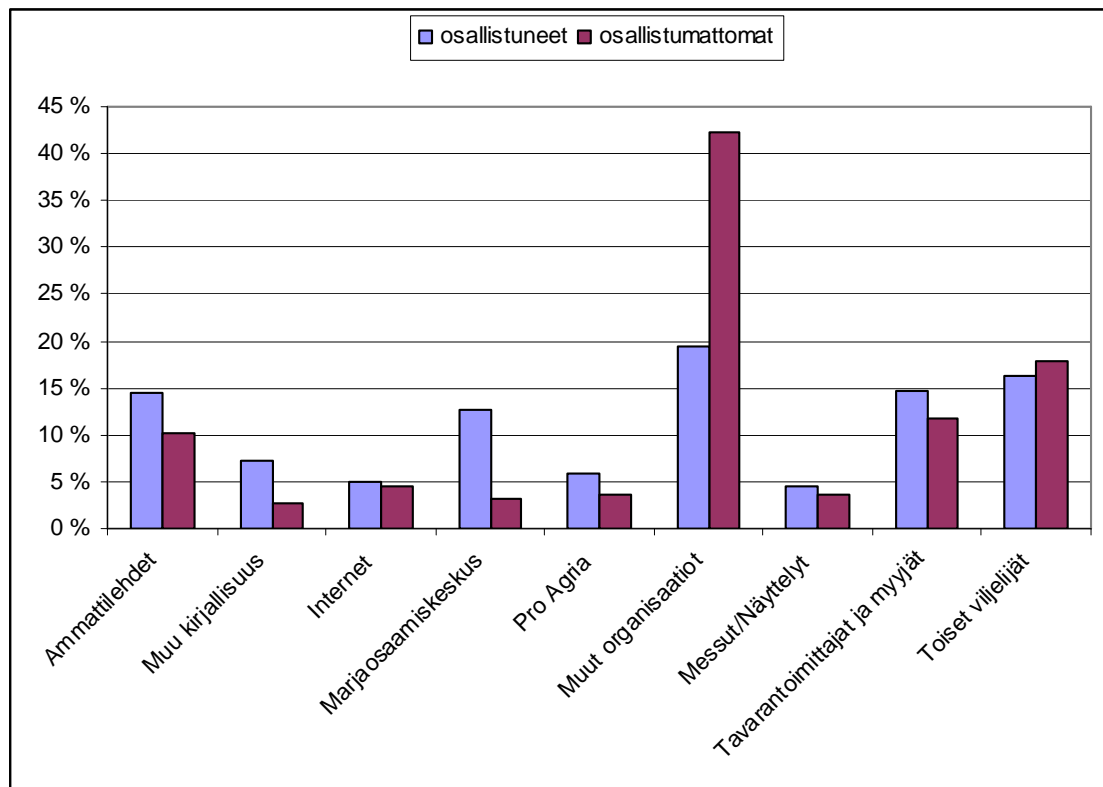
Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen esitetään kuvioissa 5 – 7 supistetusti. Tiedonlähteiden tärkeys aihealueittain on laskettu keskiarvoisesti kooten eri aihekokonaisuuksista, mutta tarkempi tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain on tarkemmin esitelty liitteissä 5 - 7. Viljelytekniikan aihealueisiin kuuluvat katemateriaalin, lajikkeiden ja lannoitteiden valinta, lannoitteiden käyttömäärät, kastelumenetelmän valinta, kastelutiheys, kasvinsuojeluaineiden valinta ja käyttörajoitukset sekä viljelyhygieniä.



KUVIO 5. Viljelytekniikkaan liittyvien asioiden tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen prosentteina osallistuneiden tai osallistumattomien vastauksista

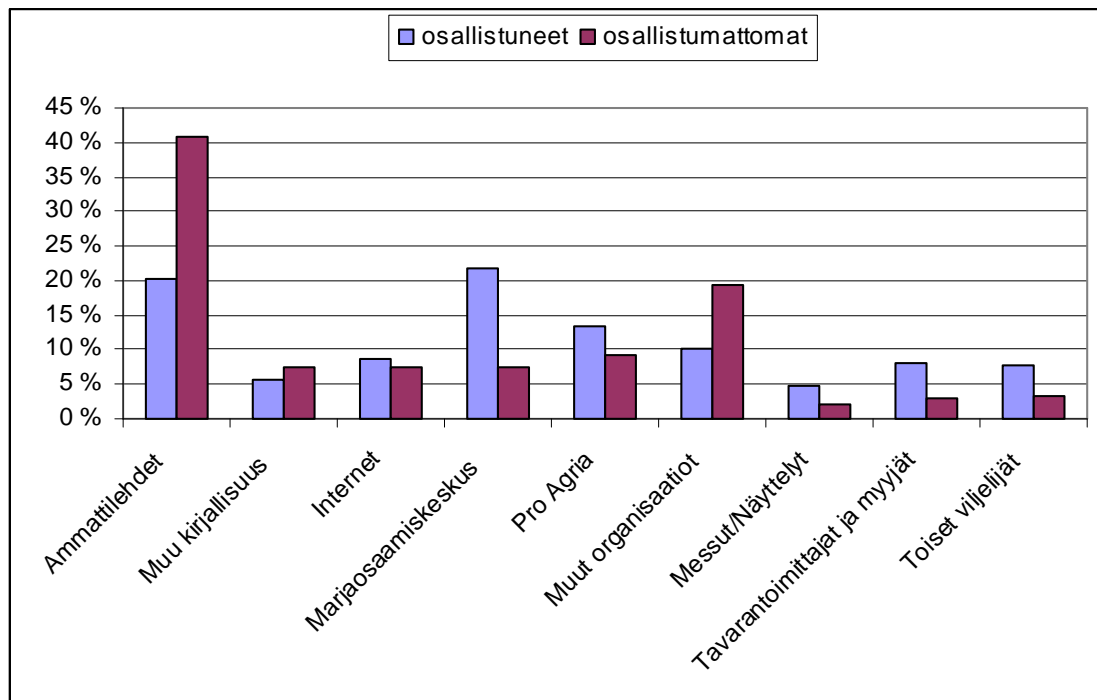
Niiden, jotka merkitsivät Marjaosaamiskeskuksen tiedonlähteeksi, oli mahdollista selvittää avoimessa kohdassa missä yhteydessä he ovat Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saaneet. Tähän kohtaan vastasi 16 henkilöä, joista kuusi vastaajaa mainisti erilaiset kurssit, kuten aloittelevan viljelijän kurssin sekä kastelu- ja lannoituskurssin. Myös pellonpiennarpäivistä ja helmiseminaarista saatiin tietoa, mutta moni vastaaja mainitsi vain Marjaosaamiskeskuksen koulutuksen sen enempää erittelemättä, minkälaisesta koulutuksesta on kyse. Vastauksista nousi esiin myös lajike seuranta, tilakäynnit ja puhelut sekä neuvontatilaisuuksia.

Myös sadonkäsittelyyn liittyvissä asioissa oli mahdollisuus kommentoida, missä yhteydessä vastaajat olivat Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saaneet. Tähän kohtaan oli vastannut 9 henkilöä. Myös tässä kurssit ja koulutustilaisuudet mainittiin vain yleisesti. Yksi vastaaja oli oppinut opintomatalla laadukkaiden tuotteiden tärkeyden. Kuviossa 6 on esitetty tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen keskiarvoisesti jäähdytyksen ja varastoinnin, pakkauksen, markkinoinnin sekä sadon hinnan määrittelyn osalta.



KUVIO 6. Sadonkäsittelyyn liittyvien tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen prosentteina osallistuneiden tai osallistumattomien vastauksista

Viimeisenä kyselylomakkeeseen koottiin muita tilanpitoon liittyviä aiheita, jotka hieman poikkeavat toisistaan, mutta voidaan kuitenkin sanoa niiden olevan yleisiä tilanpitoon ja alan kehitykseen liittyviä aiheita. Muita tilanpitoon liittyviä aiheita ovat laitehankinnat ja -huolto, työturvallisuus, sukupolvenvaihdos, ympäristöasiat, omavalvonta, kansainväliset asiantuntijat sekä ulkomaalaiset lajikkeet ja viljelytekniikat. Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen näiden aiheiden osalta on esitetty kuviossa 7.



KUVIO 7. Muihin tilanpitoon liittyvien tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen prosentteina osallistuneiden tai osallistumattomien vastauksista

Myös tilanpidollisista asioista oli mahdollisuus kirjoittaa, missä yhteydessä vastaajat olivat Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saaneet. Tähän oli kommentoinut 11 vastaajaa ja edelleen yleisesti mainittiin kurssit ja koulutustilaisuudet. Myös ulkomaan opintomatkat, helmiseminaari, pellonpiennarpäivät ja uutiskirje Marjakukko mainittiin tiedonväyliksi.

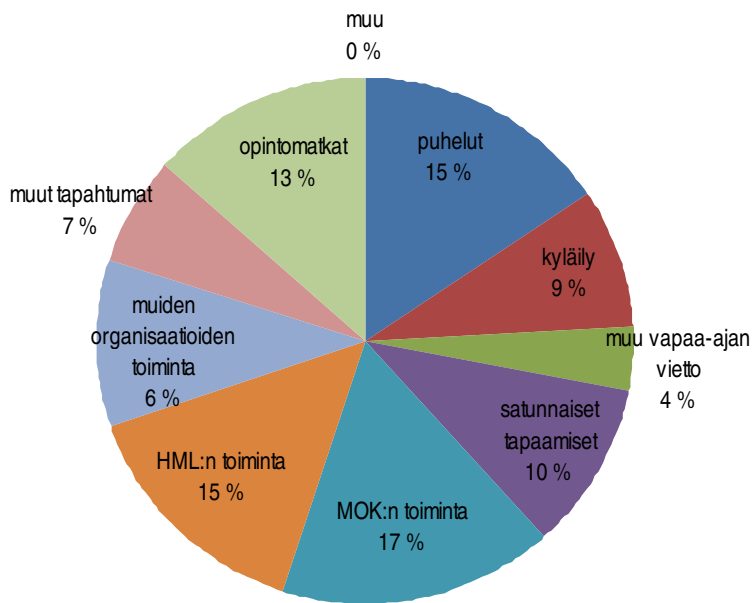
8.3 Verkostoituminen

Kyselylomakkeessa kysyttiin viljelijöiltä muutamasta konkreettisesta verkostoitumisen ja yhteistyön keinosta. Taulukossa 2 näkyy, kuinka suurella osalla kummankin ryhmän vastaajista oli yhteistyötä toisten viljelijöiden kanssa.

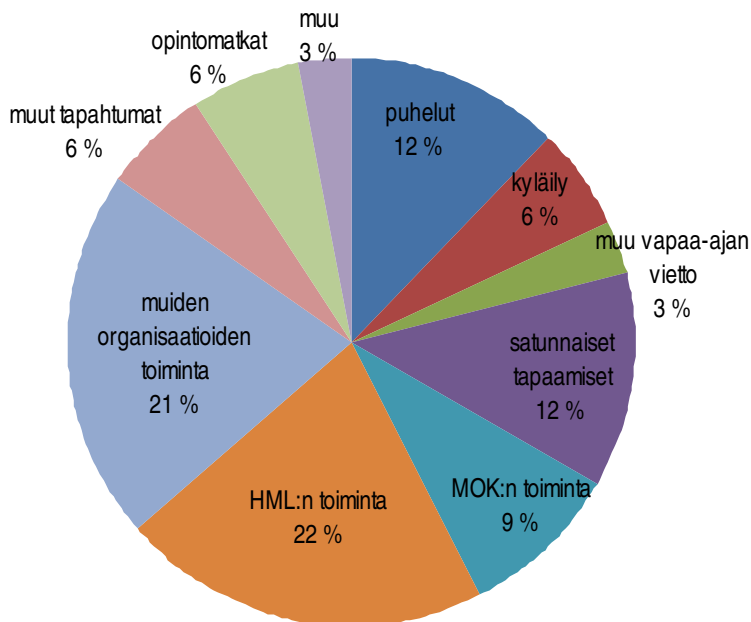
TAULUKKO 2. Konkreettista yhteistyötä harjoittavien osuus vastaajaryhmittäin

Yhteistyömuoto	osallistuneet			osallistumattomat		
	kaikki	"kyllä"	%-osuus	kaikki	"kyllä"	osuus
Yhteiset laitteet	27	13	48	11	3	27
Työntekijöiden lainaus	24	19	79	11	4	37
Koneiden/laitteiden lainaus	27	21	78	11	3	27
Yhteiset taimitilaukset	26	16	62	11	1	9
Muut yhteiset tavaratilaukset	25	19	76	11	3	27
Yhteinen markkinointi	26	15	58	11	3	27
Muu apu ja tuki	28	25	89	11	5	45

Verkostoitumiskanavia kysyttäessä käytettiin asteikkoa 1 – 5, mutta asteikon tärkeysjärjestys jäi kyselylomakkeesta puuttumaan. Siksi vastaukset on käsitelty siten, että jokainen merkitty verkostoitumiskeino on samanarvoinen. Näin saadaan hieman kuvaa siitä, mitä kanavia viljelijät verkostoitumiseen käyttävät. Kuvioissa 8 ja 9 on esitetty osallistuneiden ja osallistumattomien käyttämien verkostoitumiskanavien jakautuminen. Kuviossa 9 vaihtoehtoa "muu" ei ollut vastauksessa sen enempää eritelty.



KUVIO 8. Osallistuneille tärkeimmät verkostoitumiskanavat prosentteina osallistuneiden vastauksista. Kuviossa lyhenne MOK tarkoittaa Marjaosaamiskeskusta ja lyhenne HML Hedelmän- ja Marjanviljelijäin Liittoa.



KUVIO 9. Osallistumattomille tärkeimmät verkostoitumiskanavat prosentteina osallistumattomien vastauksista. Kuviossa lyhenne MOK tarkoittaa Marjaosaamiskeskusta ja lyhenne HML Hedelmän- ja Marjanviljelijäin Liittoa.

8.4 Hyvinvointi

Työkykyyn, hyvinvointiin ja tulevaisuuden näkymiin pyydettiin vastausta kirjallisesti ja eri väittämien kautta. Osallistuneista 18 oli vastannut avoimiin kysymyksiin. Tämä vastaajaryhmä oli kommentoinut, että piti tärkeänä omaa terveyttään ja fyysistä kuntoa. Muita viljelijän hyvinvointia tukevia asioita, joita vastaajat mainitsivat, olivat oma henkinen hyvinvointi, vapaa-ajan ja työn tasapaino, harrastukset sekä usko tulevaisuuteen. Myös hyvät suhteet puolisoon, perheeseen ja läheisiin sekä heidän hyvinvointinsa olivat tärkeitä. Yhtenä tärkeänä tekijänä viljelijän hyvinvoinnille korostui viljelyn taloudellisen kannattavuuden säilyminen. Tähän viitattiin muun muassa sillä, että yleisen työttömyyden myötä kuluttajat ostavat vähemmän marjoja ja viljelykustannukset nousevat, mutta yhtäaikaaisesti marjan hinta pysyy samana. Yksi vastaaja nosti esiin myös huolen siitä, että ulkomaista marjaa myydään kotimaisena ja tällöin kotimaisen marjan hinta, laatu ja maine kärsivät. Muutama osallistuneista mainitsi myös onnistuneen sukupolvenvaihdon tärkeäksi hyvinvoinnin kannalta ja joitakin vastaajista murehdutti tilan toiminnan päättyminen, koska jatkajaa ei ole löytynyt. Eräs vastaaja tosin oli onnellinen jo tehdystä sukupolvenvaihdoksesta ja nautti eläkeläisen oloista.

Osallistumattomista kahdeksan vastaajaa oli kommentoinut avoimeen kohtaan hyvinvointiin liittyviä asioita. Myös heidän vastauksissaan tuli esiin harrastusten, vapaa-ajan ja liikunnan merkitys. Yksi vastaaja myös mainitsi perhesuhteiden tärkeyden. Myös osallistumattomien huolena oli tilanpidon loppuminen, koska jatkajaa ei ole. Eräällä tilalla sukupolvenvaihdos oli ongelmana myös sen takia, että vanhemmat eivät tahtoneet luopua tilasta. Yksi vastaaja aikoi myös lopettaa ”viljelyharrastuksen”, koska työpanos tulokseen nähden oli liian suuri. Kahdelle vastaajalle marjanviljely oli mukava vastapaino päätoimiselle työlle. Avointen vastausten lisäksi kyselylomakkeessa selvitettiin viljelijöiden hyvinvointia ja näkemystä tulevaisuudesta väittämien avulla. Taulukossa 3 on eritelty väittämät, niiden paikkansapitävyys keskiarvoisesti ryhmien vastauksista sekä keskihajonta.

TAULUKKO 3. Eri väittämien paikkansapitävyys ja keskihajonta ryhmittäin. Väittämien paikkansapitävyys merkittiin seuraavasti: 1= täysin samaa mieltä, 2= jokseenkin samaa mieltä, 3= osin samaa, osin eri mieltä, 4= jokseenkin eri mieltä, 5= täysin eri mieltä.

Väittämä	osallistuneet		osallistumattomat	
	keskiarvo	hajonta	keskiarvo	hajonta
Viihdyn työssäni	1,4	0,6	2,3	1,3
Olen tyytyväinen ammatinvalintaani	1,8	0,8	2,3	1,4
Fyysinen kuntoni on riittävä	2,3	1,0	2,1	1,1
Tunnen osaavani paljon	2,0	0,8	2,6	1,3
Minulla on paljon onnistumisen kokemuksia	2,1	0,8	2,4	1,0
Tahdon kehittää ammattitaitoani jatkuvasti	1,9	0,6	2,4	1,5
Opin virheistäni	1,7	0,6	1,3	0,5
Osaamisestani on taloudellista hyötyä	1,6	0,8	2,3	1,3
Ammattitaidon kehittämisestä on taloudellista hyötyä	1,4	0,6	1,4	0,9
Marjanviljely on tulevaisuudessakin kannattavaa	2,3	1,0	2,5	1,5
Minulla on selvä näkemys tilan tulevaisuudesta	2,3	1,1	2,7	1,7
Investoiminen ei tunnu kannattavalta	3,4	0,9	3,4	1,1
Luotan työntekijöihini	2,1	0,8	2,4	1,5
Osaan jakaa vastuuta	2,4	0,9	2,6	1,4
Minulla ei jää kasvukaudella vapaa-aikaa	2,2	1,4	2,5	1,3
Työni on henkisesti raskasta	3,0	1,2	3,0	1,6
Ongelmat tuntuvat joskus ylitsepääsemättömiltä	3,3	1,1	3,5	1,4
Olen hyvin väsynyt kasvukauden aikaan	2,6	1,0	2,6	1,3
En useinkaan saavuta satotavoitteitani	3,1	1,1	2,8	1,2
Verkostoituminen on tärkeä osa hyvinvointia	1,9	0,7	2,7	1,1
Tilanpito on tärkein asia elämässäni	2,5	1,4	2,5	0,8

9 Tulosten tarkastelu

Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneilla oli selvästi suurempi keskipinta-ala kuin toimintaan osallistumattomilla. Myöskin hehtaarisadot mansikan ja vadelman osalta olivat selvästi suuremmat. Tästä voi päätellä, että Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneet ovat panostaneet tuotannon laajuuteen ja sen tehokkuuteen. Elinkeinokseen marjoja viljeleville toiminnan kannattavuus ovat tärkeämpää kuin harrastukseen viljeleville, mikä näkyy myös satotasoissa, liikevaihdossa ja tuloksessa. Osallistuneilla on parempi tulos, mikä viittaa siihen, että marjatilojen menestystekijät (kohta 3) tiedostetaan ja niihin panostetaan.

9.1 Viljelyn kannattavuus

Vastaajaryhmillä on huomattava ero hehtaarisadoissa, mutta kilohinta on miltei sama. Voisi luulla, että osallistuneilla olisi keskimäärin huonompi kilohinta, sillä he käyttävät myyntikanavinaan enemmän jalostajia, välittäjiä ja suuria kauppaketjuja, jotka lähtökohtaisesti ostavat marjat alemmalla hinnalla. Kuitenkin kilohinta on tuotantomääristä ja myyntikanavista riippumatta miltei sama, minkä selittää joko se, että osallistuneilla on parempi markkinointiosaaminen tai heidän satonsa on laadultaan parempaa, jolloin siitä saa myös paremman hinnan.

Talouden lukujen perusteella voidaan todeta, että Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuvat ovat selvästi ammattimaisia viljelijöitä, joille marjanviljely on tärkeä osa toimeentuloa. Tämä voidaan päätellä siitä, että yli kolmanneksella osallistuneista liikevaihto oli vuonna 2009 yli 100 000 euroa, mikä on marjanviljelyssä jo suuri liikevaihto. Muutenkin yli puolella Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneista liikevaihto oli vuonna 2009 yli 51 000 euroa, kun taas kaikkien osallistumattomien vastaajien liikevaihdot jäivät alle 51 000 euron. Ammattimaiseen toimintaan viittaa myös taloudellinen tulos, joka osallistuneilla oli selvästi suurempi. Tulos viittaa siihen, että vaikka marjojen kilohinnat ovatkin vadelman ja mansikan osalta samaa luokkaa, ovat tuotantokustannukset jakautuneet suuremmalle tuotantomäärälle ja yksikkökustannukset jäävät näin ollen pienemmiksi.

Kausihuoneviljelystä voidaan aiemmin esitetyn (kohta 8.1) yhden vastauksen perusteella sanoa, että pinta-alakohtainen sato on reilusti suurempi kuin avomaalla, sillä kausihuoneessa hehtaarisadoksi tulisi huimat 28 000 kilogrammaa. Lisäksi vastaajan viljelemät lajikkeet ovat

jatkuvasatoisia lajikkeita, jotka kukkivat ja tuottavat satoa läpi kasvukauden. Jatkuvasatoiset lajikkeet tasaavat satopiikkejä ja jatkavat satokautta pidemmälle syksyyn.

Luomumansikan ja -vadelman satotasoa ja kilohintaa verrattaessa osallistuneiden samoihin tavanomaisesti viljeltyjen marjojen lukuihin voidaan karkeasti todeta, että hehtaarisato on luomuviljelyssä puolet huonompi ja kilohinta kaksinkertainen. Luonnonmukaisen tuotannon työläys ja valvontakustannukset huomioon otettaessa voidaan todeta, että osallistuneilla ei ole taloudellisia syitä siirtyä luomutuotantoon.

9.2 Tiedonlähteet

Aikaisemmasta koulutuksesta voidaan todeta, että Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneista useammalla on luonnonvara-alan tutkinto. Tässä opinnäytetyössä ei kuitenkaan selvitetty, onko aiemmalla koulutuksella tai koulutusasteella vaikutuksia muihin tutkimuksen aihealueisiin.

Viljelyteknisissä asioissa ammattilehdet ovat selkeästi tärkein tiedonlähde sekä osallistuneille että osallistumattomille viljelijöille. Tämä on ihan perusteltua, sillä kotimaisissa ammattilehdissä on laajasti tietoa marjanviljelystä. Esimerkiksi Puutarha&Kauppa-lehden teemanumeroissa on osio marja- ja hedelmäkasvien kasvinsuojelusta (Puutarha&kauppa 2011, hakupäivä 22.1.2011). Myös uusista lajikkeista ja lajikekokeiden tuloksista olen huomannut olevan yleensä nopeasti artikkeleita lehdissä. Huomattavaa kuitenkin on, että Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneille Marjaosaamiskeskus on toiseksi tärkein tiedonlähde viljelyteknisissä asioissa. Asiakkaat pitävätkin Marjaosaamiskeskuksen tarjoamaa tietoa käytännönläheisenä ja satunnaisia soittoja tulee aika-ajoin muiden muassa viljelyteknisistä asioista (Kauppinen, Levy & Voutilainen 7.12.2010, haastattelu). Marjaosaamiskeskuksen tärkeys tiedonlähteenä korostuu erityisesti kastelun, lajikkeiden ja viljelyhygienian osalta. Lajikkeet ovatkin toiseksi kiinnostavin asia Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnassa osallistuneiden mielestä. Kuitenkin kiinnostavimman koulutustarjonnan aiheen, kasvinsuojelun, suhteen Marjaosaamiskeskus on vain toiseksi tärkein lähde.

Sadonkäsittelyyn liittyvissä asioissa Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneet eivät hae tietoa selvästi yhdestä tietystä lähteestä, vaan tiedonlähteiden tärkeys on jakaantunut melko

tasaisesti. Muut organisaatiot nousevat molemmalla ryhmällä tärkeimmäksi tiedonlähteeksi, koska sadon hinnan määrittelyyn on tarjolla apua muun muassa Suonenjoen Seudun Marjanviljelijäin yhdistyksen puhelinpalvelusta (Suonenjoen Seudun Marjanviljelijäin Yhdistys 2009, hakupäivä 30.12.2010) ja Hedelmän- ja Marjaviljelijäin Liiton hintatiedotuspalvelusta (Hedelmän- ja Marjanviljelijäin liitto 2010, hakupäivä 30.12.2010). Myös toiseksi tärkein tiedonlähde, toiset viljelijät, on kummallakin ryhmällä sama. Tähän voi olla syynä yhteistyö pakkauksen, varastoinnin ja markkinoinnin osalta. Kuten aiemmin esitettiin (taulukko 2), osallistuneista vajaa 60 prosenttia ja osallistumattomista vajaa 30 prosenttia markkinoi satonsa yhdessä ja siksi yhteistyökumppani on tärkeä tiedonlähde sadonkäsittelyssä, jotta myyntitavara olisi samanlaatuista ja –hintaista. Sadonkäsittelyyn liittyvissä asioissa Marjaosaamiskeskus ei erityisesti erotu muista tiedonlähteistä.

Muissa tilanpitoon liittyvissä asioissa osallistuneilla tärkeimmäksi tiedonlähteeksi nousee Marjaosaamiskeskus. Erityisesti Marjaosaamiskeskuksen tärkeys korostuu kansainvälisten asiantuntijoiden, ulkomaalaisten lajikkeiden ja ulkomaalaisten viljelytekniikoiden suhteen. Tämä johtunee siitä, että Marjaosaamiskeskus pyrkii tietoisesti tarjoamaan tuoretta ja kansainvälistä tietoa esimerkiksi asiantuntijaluennoilla sekä ulkomaan opintoretkillä. Viljelijöitä autetaan kuitenkin myös päivittäisissä tilanpitoon liittyvissä arkisissa asioissa, kuten omavalvonnassa ja työturvallisuuksessa (Kauppinen, Levy & Voutilainen 7.12.2010, haastattelu.) Myös ammattilehdet ovat selvästi tärkeä tiedonlähde yleisissä tilanpitoon liittyvissä asioissa. Osallistuneille se on toiseksi tärkein ja osallistumattomille selvästi tärkein lähde. Tämäkin selittyy sillä, että kotimaisissa ammattilehdissä on monipuolista ja perusteellista tietoa marjanviljelyn eri aihealueista. Siinä missä osallistuneilla tärkein tiedonlähde tässä kategoriassa on Marjaosaamiskeskus, osallistumattomille selvästi toiseksi tärkein on muut organisaatiot. Kummallekin vastaajaryhmälle kolmanneksi tärkein on ProAgria. Eri organisaatioilla on siis tärkeä rooli tiedonlähteenä yleisissä tilanpitoon liittyvissä asioissa.

Myös osallistumattomilla oli Marjaosaamiskeskus mainittu tiedonlähteenä, vaikka toimintaan ei ollutkaan osallistuttu kolmeen vuoteen. Tämä voi johtua siitä, että osa osallistumattomista vastaajista on osallistunut Marjaosaamiskeskuksen toimintaan aiemmin kuin kolme vuotta sitten ja pitää silloin saamaansa tietoa edelleen tärkeänä. Toinen vaihtoehto on, että toimintaan osallistumattomat ovat käyttäneet Marjaosaamiskeskuksen internet-sivuja tietoa etsiessään ja merkinneet siksi Marjaosaamiskeskuksen tiedonlähteeksi.

9.3 Verkostoituminen

Kuten tuloksista nähdään Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneilla on selvästi enemmän konkreettista yhteistyötä toisten viljelijöiden kanssa. Tämä selittyy sillä, että suurin osa tiloista sijaitsee maantieteellisesti lähellä toisiaan. Tällöin yhteistyön luominen on lyhyiden välimatkojen vuoksi käytännössä helpompaa. Eräs Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistumaton mainitsikin vastauksessaan, että yhteistyö on mahdotonta pitkien välimatkojen johdosta. Vaikka marjanviljelytilojen läheisyydellä ja keskittymisellä pienelle alueelle olisi negatiivinen vaikutus kannattavuudelle, on siitä myös etua, että välimatkat ovat lyhyet ja apu lähellä. Osallistuneet ovatkin jokseenkin samaa mieltä väitteen ”verkostoituminen on tärkeä osa työhyvinvointia” kanssa, kun taas osallistumattomat ovat osin samaa, osin eri mieltä saman väittämän kanssa (katso taulukko 3).

Lyhyet tai pitkät välimatkat eivät kuitenkaan näy verkostoitumiskeinoissa, sillä kyläilyssä, satunnaisissa tapaamisissa eikä muussa vapaa-ajan vietossa ole suuria eroja ryhmien välillä. Myöskään muita suuria eroja verkostoitumiskanavilla ei ole. Ainoa lievä ero on, että osallistumattomille yhteensä eri organisaatiot ovat hieman suuremmassa roolissa verkostoitumiskanavana.

9.4 Hyvinvointi

Kun tarkastellaan väittämien avulla viljelijöiden hyvinvointia, huomattavaa on, että tilanpito on melko monelle osallistumattomalle tärkein asia heidän elämässään, vaikka vain alle viidennekselle vastanneista se on pääelinkeino. Eräs osallistumattomista vastaajista kuitenkin tiivistä asian hyvin: ”Marjatilän pito on oman siviilityön vastapaino! Antaa voimaa.” Noin 56 prosentille osallistuneista marjanviljely on pääelinkeino, mutta hekin ovat keskimäärin osin samaa, osin eri mieltä väitteestä, että tilanpito on tärkein asia heidän elämässään. Viljelijän hyvinvointia ajatellen on ehkä hyväkin, että vastaajat eivät pidä tilanpitoa liian tärkeänä elämässään, koska marjanviljely saattaa onnistua vaihtelevasti eri vuosina, eikä mitään työtä saisi ottaa liian vakavasti, jotteivät mahdolliset epäonnistumiset tuntuisi henkisesti liian raskailta.

Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneet marjanviljelijät näkevät tulevaisuuden hieman positiivisempana kuin osallistumattomat. Osallistuneet ovat osallistumattomia enemmän samaa

mieltä väittämistä, joiden mukaan marjanviljely on tulevaisuudessakin kannattavaa ja että viljelijöillä on selvä näkemys tilan tulevaisuudesta. Kuitenkin investointien kannattavuudesta kumpikin ryhmä on osin samaa ja osin eri mieltä. Investoinnin kannattavuuteen sekä tulevaisuuden näkymiin voi vaikuttaa se, että osa vastaajista oli lopettamassa viljelyn, toiminta saattaa olla harrasteluontoista, tilalla on hiljattain tehty suuri investointi tai viljely ei ole tarpeeksi tulokseellista, jotta investointeihin olisi varaa.

Suurimmat erot näyttäisivät olevan osaamisen aihealueissa. Osallistuneet ovat osallistumattomiin verrattuna enemmän sitä mieltä, että he tahtovat kehittää ammattitaitoaan jatkuvasti, heidän osaamisestaan on taloudellista hyötyä ja he tuntevat osaavansa paljon. Kuitenkin osallistuneet eivät tunne oppivansa virheistään aivan yhtä hyvin kuin osallistumattomat. Merkillistä on huomata, että vastaajaryhmät ovat keskimäärin samaa mieltä siitä, että heidän *ammattitaidon* kehittämisestä on taloudellista hyötyä, mutta ovatkin keskimäärin vain jokseenkin samaa mieltä siitä, että heidän *osaamisestaan* on taloudellista hyötyä.

On ilahduttavaa huomata, että kumpikaan ryhmä ei ole täysin samaa mieltä minkään negatiivisen väittämän kanssa (henkisesti raskas työ, kasvukauden aikainen väsymys, satotavoitteiden saavuttamattomuus, ylitsepääsemättömät ongelmat). Suurempia eroja negatiivisten kokemusten osalta ei näyttäisi vastaajaryhmien välillä olevan.

Viljelystä onkin enemmän positiivisia kokemuksia, sillä kumpikin ryhmä on jokseenkin samaa mieltä väitteistä, joiden mukaan heidän fyysinen kuntonsa on riittävä, he ovat tyytyväisiä ammatinvalintaansa ja heillä on paljon onnistumisen kokemuksia. Osallistuneet kuitenkin näyttäisivät viihtyvän paremmin työssään, joka oletusarvoisesti tarkoitti tässä kohdassa marjanviljelijän työtä.

Kuten aiemmin mainittiin, paljon viljelijän hyvinvoinnista riippuu työn ja vapaa-ajan tasapainosta. Osallistuneet luottavat enemmän työntekijöihinsä ja osaavat hieman paremmin jakaa vastuuta, mikä on etenkin suuren tilan johtamisessa välttämätön taito. Siltikin osallistuneille viljelijöille jää kasvukaudella vähemmän vapaa-aikaa kuin osallistumattomille. Tämä seikka myöskin heijastelee sitä, että suuren tilan pyörittämisessä on kuitenkin oltava itse läsnä tai ainakin tavoitettavissa aamuvarhaisesta iltamyöhään.

Väittämien paikkaansapitävyyden keskiarvojen lisäksi laskettiin myös vastauksien keskihajonta. Hajontaa tarkasteltaessa voidaan huomata, että kahta väittämää lukuun ottamatta osallistuneet ovat vastauksissaan yhteneväisempiä kuin osallistumattomat. Tämä voi johtua siitä, että osallistuneet ovat pääsääntöisesti ammatikseen viljeleviä ja he ehkä suhtautuvat asioihin erilailla kuin harrasteviljelijät. Pienempään vaihteluväliin voi vaikuttaa myös se, että osallistuneet vastaajat ovat melko suppealta maantieteelliseltä alueelta, jossa voi vallita omanlaisensa mentaliteetti ja tapa ajatella asioista. Marjanviljelijöiden välinen tiivis yhteistyö ja verkostoituminen voivat vaikuttaa siihen, miten marjanviljelyyn ammattina asennoidutaan ja siihen, että asioista ajatellaan melko samalla tavalla. Osallistumattomien laaja vaihteluväli kertoo siitä, että ryhmän vastaajat ovat laajemmalta alueelta, eikä heillä välttämättä ole samanlaista yhdistävää tekijää kuin osallistuneilla on Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuminen.

Kaikenkaikkiaan voidaan sanoa, että viljely ei ole kummallekaan vastaajaryhmälle ylivoimaisen raskasta henkisesti eikä fyysisesti. Osallistuneet osaavat jakaa paremmin luottamusta ja vastuuta työntekijöilleen, mutta vapaa-aikaa heille silti jää vähän vähemmän. Oman osaamisen ja ammattitaidon kehittämistä pidetään tärkeänä ja niitä halutaan kehittää vastaajaryhmään katsomatta. Marjanviljely on työ, jossa vastaajat, erityisesti Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistuneet, viihtyvät.

Myös avoimissa kohdissa käy ilmi, että viljelijät ovat melko tietoisia siitä, mikä heidän hyvinvointiinsa vaikuttaa ja väittämien tuomat vastaukset tukevat sitä, että viljelijät osaavat myös vaikuttaa heidän hyvinvointiinsa liittyviin asioihin. Avoimissa vastauksissa korostui niin sosiaalinen, taloudellinen kuin fyysinenkin hyvinvointi sekä se, että tulevaisuuden näkymillä ja tilanpidon jatkumisella seuraavalle sukupolvelle on vaikutusta viljelijän hyvinvointiin.

10 Kehittämisehdotukset

Marjaosaamiskeskuksen rooli tiedonlähteenä on kaikenkaikkiaan merkittävä heidän asiakkailleen. Marjaosaamiskeskus on tärkeä tiedonlähde viljelytekniikkaan, lajikkeisiin, kausihuone- ja tunneliviljelyyn liittyvissä asioissa sekä kansainvälisen tiedon osalta. Näihin aihealueisiin Marjaosaamiskeskuksen kannattaa edelleen panostaa koulutustarjonnassaan. Etenkin kausihuoneviljely voi nykyisen tiedon ja kokemusten perusteella olla Suomessa taloudellisesti kannattavaa. Marjaosaamiskeskuksen asiantuntijoilla on tarvittava kokemus, tieto ja soveltuskyky, jonka avulla he voisivat esimerkiksi tuottaa kausihuoneviljelyyn liittyvän tietopaketin. Tietopakettiin voisi koota tietoa Suomessa kausihuoneviljelyä harjoittavien kokemuksista, Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen kausihuoneviljelyyn liittyvien kokeiden tuloksista sekä ulkomailla käytetyistä menetelmistä, jotka mahdollisesti olisivat sovellettavissa myös Suomen olosuhteisiin.

Toinen kehittämisehdotukseni liittyy internetiin ja tietokoneisiin. Tuloksia kirjatessani yllätyin siitä, että internet on niinkin merkityksellinen tiedonlähde kummallekin ryhmälle. 20 vuoden viljelykokemusvuosista voi päätellä, että suurin osa vastaajista on jo 40-vuotiaita, joille internet ei ehkä ole niin arkipäiväinen työkalu kuin nuoremmalle sukupolvelle. Yksi Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnan kehittämisehdotus olisikin, että he järjestäisivät viljelijöille atk-koulutusta ja koulutuksen myötä tutustuttaisivat heidät internetistä löytyviin hyödyllisiin sivustoihin. Atk-koulutus antaisi viljelijöille myös varmuutta siirtää yrityskirjanpitoa enemmän tietokoneelle, jolloin kirjanpitoon liittyvä työtaakka kevenisi.

Koska kasvinsuojelu on osallistuneille Marjaosaamiskeskuksen tarjoamasta tiedosta kiinnostavin aihe (kuvio 4), kannattaa Marjaosaamiskeskuksen myös jatkossa panostaa kasvinsuojeluun liittyvän tiedon tarjoamiseen. Nykyään erityisesti biologisen torjunnan merkitys korostuu, kun kemikaalien valmistukseen ja käyttöoikeuksiin liittyvä lainsäädäntö kiristyi ja markkinoilta poistui monia valmisteita ja uusien kemikaalien tuominen markkinoille hankaloitui (Kansallinen kasvinsuojelustrategia 2003, 16 – 18). Tässäkin tapauksessa aiheesta voisi koota tietopaketin tai vaihtoehtoisesti järjestää biologisen torjunnan teemapäivän tai valmennuskurssin, joissa painotettaisiin nimenomaan avomaalla käytettävien torjuntaeliöiden saatavuutta, käyttökokemuksia ja mahdollisia haittoja ja hyötyjä.

11 Pohdinta

Opinnäytetyön tuloksia kirjatessani huomasin, että kyselylomakkeessa olisi ollut parannettavaa. Muutamat yksityiskohdat jäivät puuttumaan, kuten esimerkiksi verkostoitumiskanavien arvoasteikon tärkeysjärjestys sekä se, ovatko marjojen kilohinnat mainittu arvonlisäverollisina vai –verottomina. Kyselylomakkeessa olisi voinut kysyä marjojen pinta-alan lisäksi satoikäistä kasvuston pinta-alaa. Lisäksi tiedonlähteitä kysyttäessä olisi voinut mukaan ottaa Hedelmän- ja Marjanviljelijäin Liiton yhdeksi mahdollisesti käytetyistä tiedonlähteistä, koska monissa Marjaosaamiskeskuksen toimintaan osallistumattomien vastauksissa oli paperin kulmaan kirjoitettu, että Hedelmän- ja Marjanviljelijäin liiton toiminta on ollut tärkeää. Lisäksi kasvi- ja kausihuoneviljelystä kysyttäessä olisi kannattanut kysyä myös kilohintaa, jotta katteen alla viljelyn ja avomaaviljelyä olisi voinut verrata keskenään. Myös verkostoitumiskanavia kysyttäessä vaihtoehto ”opintomatkat” olisi voinut jättää pois, sillä opintomatkat yleensä ovat jonkin organisaation järjestämiä.

Muuten opinnäytetyössä parannettavaa olisi ollut ehdottomasti kyselylomakkeen lähettämisen ajankohta. Kyselylomakkeet lähetettiin huhtikuun loppupuolella ja vastausaikaa annettiin reilut kolme viikkoa. Vastausprosentissa näkyy suhteellisen aikaisessa tullut, lämmin kevät. Toukokuussa viljelijät ovat täyttä päätä hankkimassa taimia ja istutustöissä ja ajatukset ovat muutenkin jo kesän kiireissä. Lisäsin henkilökohtainen mielipiteeni on, että kyselylomakkeen kanssa lähetetyn saatekirjeen pitäisi saada olla persoonallisempi, jotta se erottuisi paremmin kaikkien viljelijöille lähetettävien kyselytutkimusten joukosta. Viljelijät aivan varmasti saavat tarpeekseen kankealla virkakielellä kirjoitetuista kyselytutkimusten saatekirjeistä.

Jatkotutkimusta voisi hyvinkin kuvitella marjanviljelijöiden tai mahdollisesti yleisesti puutarhakasvien viljelijöiden hyvinvointiin vaikuttavista tekijöistä. Tämän tutkimuksen osalta pystyttiin vain raapaisemaan pintaa kyseisestä aiheesta. Lisäksi mielenkiintoista olisi tietää, millaisena marjanviljelijät nykyään näkevät marjanviljely-yrityksen johtamisen. Etenkin suurilla tiloilla johtamisen taito korostuu entisestään, kun kehitys menee eteenpäin ja tuotannon tehokkuus korostuu.

LÄHTEET

Hedelmän- ja Marjanviljelijäin Liitto. 2010. Hedelmän- ja Marjanviljelijäin Liiton toiminta.

Hakupäivä 30.12.2010, <http://www.hedelmatmarjat.fi/index.php?section=3>

Kajalo, M. & Hoppula, K. 2010. Kausihuoneviljelyllä lisää kannattavuutta. Puutarha&kauppa 14 (9), 18-19.

Kansallinen strategia hedelmä- ja vihannessektorin tuottajaorganisaatioiden kestäville toimintaohjelmille. 2011. Hakupäivä 12.2.2011, http://ec.europa.eu/agriculture/markets/fruitveg/countries/fi/strategy_fi.pdf

Kauppinen, H., Levy, M. & Voutilainen, I., Marjanviljelyn asiantuntijat, Marjaosaamiskeskus, 2010. Haastattelu 7.12.2010. Tekijän hallussa.

Koivisto, A. 2005. Mansikantuotannon kilpailuetu Suomessa ja Virossa. Teoksessa M. Lindroos & A. Rajas (toim.) Luonnonvarat ja ympäristö – Artikkeleita Taloutieteen laitoksen opinnäytetöistä vuosilta 2004 – 2005. Hakupäivä 15.11.2010, <http://www.mm.helsinki.fi/mmtal/abs/selv33.pdf>.

Kansallinen kasvinsuojelustrategia. 2003. Työryhmämuistio MMM 2003:25. Hakupäivä 25.1.2011, http://wwwb.mmm.fi/julkaisut/tyoryhmuistiot/2003/tr2003_25.pdf

Lehto, O. 2010. Tukkumyyjä: Näin helposti mansikkahuijaus tehdään. Helsingin Uutiset. Hakupäivä 12.2.2011, <http://www.helsinginuutiset.fi/Uutiset/Paivan-Puheenaihe/Tukkumyyja-Nain-helposti-mansikkahuijaus-tehdään>

Lund, P-E. kasvihuoneviljelijä. Lundin puutarha. 2010. Keskustelu 5.10.2010. Närpiö.

Puutarhatilastot 2009. 2010. Marjan- ja hedelmänviljely avomaalla 2009. Matilda – maataloustilastot. Hakupäivä 15.11.2010, <http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/20>

Marjaosaamiskeskus. 2010. Sisä-Savon Seutuyhtymä. Hakupäivä 15.11.2010, <http://www.sisa-savonseutuyhtyma.fi/www/fi/elinkeinopalvelut/marjaosaamiskeskus/index.php>

Marja-Suomen Taimituotanto Oy. 2011. Hakupäivä 9.2.2011, <http://www.taimituotanto.net/>

Matala, V. 1999. Marjatilán menestystekijät. Puutarha&kauppa 3 (47B), 4-6.

Mela. 2011. Terveenä työssä. Hakupäivä 9.2.2011, <http://www.mela.fi/Tyohyvinvointi/Voi-hyvin>

Otala, L. 2002. Oppimisen etu – kilpailukykyä muutoksessa. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Oulasvirta, L. 2011. Julkinen taloushallinto. Tampereen yliopisto. Hakupäivä 21.1.2011, www.uta.fi/~kulaou/laskentakurssi.ppt

Pirkkalainen, M. 2009. Jaksaminen tilan arjessa ja muutoksissa. Teoksessa P. Yliselä (toim.) Maatilayrittäjän hyvinvointi. Tieto tuottamaan 129. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Puutarha&kauppa. 2011. Ilmestymisaikataulu 2011. Hakupäivä 22.1.2011, <http://www.puutarhakauppa.fi/>

Puutarha-Sanomat. 2002. Mansikat kypsyvät Anjalassa äitienpäiväksi. Hakupäivä 15.11.2010, <http://www.puutarha-sanomat.net/uutiset/tulosta.asp?nr=36>

Puutarhatilastot 2009. 2010. Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus. Helsinki: Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus.

Raivio, V. 2011. Marja-Suomen Laatikkopalvelu Ky. Hakupäivä 9.2.2011, <http://www.marjalaatikko.fi/yritys>

Ruutiainen, I. 2006. TR-viestintäpalvelusta - Laskiaisviikon-tervehdyksemme! Hakupäivä 11.1.2010 <http://mansikka.netsor.fi/tr2006/tietorinki2006vk9.htm>

Röykkälän tila. 2010. Miksi kannattaa valita luomumansikka? Hakupäivä 11.12.2010, <http://personal.inet.fi/yritys/roykkala/>

Silvennoinen, M. 2008. Löydä aarteesi – verkostoidu! Helsinki: Tammi.

Sisä-Savon Seutuyhtymä. 2010. Tuunattu Kalakukko. Maa- ja elintarviketalouden verkkojulkaisu. Hakupäivä 12.2.2011, <http://www.marjaosaamiskeskus.fi/multiMagazine/web/2010/08-2010/index.php>

Suonenjoen Seudun Marjanviljelijäin Yhdistys. 2009. Jäsenistöpalvelut. Hakupäivä 30.12.2010, <http://personal.inet.fi/yhdistys/ssmy/jasenisto.htm>.

Sutinen, M. & Antikainen, A. 1996. PK-yrittäjän käsikirja. Yrityksen tietokirjat. Tietokaari Oy. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Taloussanomat. 2010. Viljelijät Ylälle: Helle laskee mansikan hintaa. Hakupäivä 12.2.2011, <http://www.taloussanomat.fi/yrittaja/2010/07/13/viljelijat-ylalle-helle-laskee-mansikan-hintaa/20109692/137>

Tuomivaara, T. 2005. Kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus. Hakupäivä 17.2.2011, <http://www.mv.helsinki.fi/home/ttuomiva/Y125luku6.pdf>

Vanhala, S., Laukkanen, M. & Koskinen, A. 2002. Liiketoiminta ja johtaminen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Voutilainen, I. 2004. Mikä marjanmarkkinoinnissa mättää?. Kirjallisuusselvitys. Marjaosaamiskeskus. Hakupäivä 25.10.2010, <http://www.sisa-savo.fi/www/fi/elinkeinopalvelut/marjaosaamiskeskus/Marjaosaamiskeskuksenmateriaalit/Mika20marjamarkkinoissa20mattaa.pdf>

Voutilainen, I. Marjanviljelyn asiantuntija. Suonenjoen Seudun Marjanviljelijäin Yhdistys. Marjojen hinnat. Sähköpostiviesti miitta.nisula@gmail.com 28.12.2010.

Yliselä, P. 2009. Yrittämisen paineet ja hyvinvointi. Teoksessa P. Yliselä (toim.) Maatilayrittäjän hyvinvointi. Tieto tuottamaan 129. Porvoo: WS Bookwell Oy.

LIITTEET

LIITE 1 Marjanviljely kokonaistuotanto avomaalla ELY-keskusalueittain vuonna 2009

LIITE 2 Myyntikanavien mukaiset arvonlisäverolliset keskiarvohinnat viime vuosilta

LIITE 3 Saatekirje

LIITE 4 Kyselylomake

LIITE 5 Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain viljelyteknisissä asioissa

LIITE 6 Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain sadonkäsittelyyn liittyvissä asioissa

LIITE 7 Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain muissa tilanpitoon liittyvissä asioissa

Marjanviljely kokonaistuotanto avomaalla TE-keskusalueittain vuonna 2009 (Puutarhatilastot 2009 2010, 62).

TE-keskus	yrietykset	pinta-ala	sato	sato ikäinen kasvusto	tilakohtainen pinta-ala	hehtaari- sato
	(kpl)	(ha)	(1000 kg)	(ha)	(ha)	(1000 kg)
Pohjois-Savon	319	1369,4	4489,1	1224,6	4,29	3,67
Pohjois-Karjalan	166	724,8	1250,1	605,5	4,37	2,06
Etelä-Savon	232	650,9	1447,5	553,6	2,81	2,61
Varsinais-Suomen	256	527,2	1623,7	466,8	2,06	3,48
Hämeen	129	466,9	1266,0	416,9	3,62	3,04
Pohjois-Pohjanmaan	164	445,7	559,7	396,0	2,72	1,41
Kaakkois-Suomen	115	396,9	918,7	364,7	3,45	2,52
Keski-Suomen	146	329,6	568,8	280,1	2,26	2,03
Pirkanmaa	104	300,4	614,6	258,2	2,89	2,38
Uudenmaan	106	251,9	515,2	222,0	2,38	2,32
Pohjanmaan	117	213,9	298,1	173,5	1,83	1,72
Satakunnan	120	208,1	504,4	174,9	1,73	2,88
Etelä-Pohjanmaan	130	189,9	250,6	156,5	1,46	1,60
Kainuun	46	96,2	141,6	77,3	2,09	1,83
Lapin	36	32,6	22,8	11,4	1,25	2,00
Keskiarvo	137,3	388,6	907,4	338,3	2,51	2,32

Myyntikanavien mukaiset arvonlisäverolliset keskiarvohinnat viime vuosilta (Voutilainen 28.12.2010, sähköpostiviesti).

Myyntikanava	Hinta (€/kg)	Muuta huomioitavaa
Välittäjä	3,40	Noutaa sadon tilalta
Jalostaja	3,20	Toimitettava jalostajalle
Suuret kauppaketjut	3,50	Yleensä myyntiorganisaation kautta
Torimyynti	7,00	Pääasiassa rasiamyyntinä
Viljelijöiden markkinointi-organisaatio	3,50	Osittain rasiamyyntinä
Suoramyynti tilalta	5,00	Oltava paljon asiakkaita, elämystettävä
Itsepoiminta	4,00	Oltava paljon asiakkaita, elämystettävä, sääriski

Saatekirje

Tervehdys Marjanviljelijät!

23.4.2010

Minun nimeni on Miitta-Mari Vidnäs ja opiskelen Oulun seudun ammattikorkeakoulussa. Lähetän tämän kirjeen yhteydessä teille kyselylomakkeen, joka on osa opinnäytetyötäni. Opinnäytetyöni tarkoituksena on selvittää, miten eri tiedonlähteiden hyväksikäyttö ja kehittämistoimintaan osallistuminen näkyvät käytännössä tilallanne. Työn innoittajana ja tilaajana toimii Marjaosaamiskeskus, jossa olin viime kesänä harjoittelussa.

Kyselylomakkeessa kysytään tilanne perustietojen lisäksi tärkeimpiä tiedonlähteitä mm. viljelytekniisiin toimenpiteisiin ja lisäksi kysymyksiä on verkoistoitumisesta ja työhyvinvoinnista. Kyselyyn vastataan anonymisti, eli vastauksia ei yhdistetä vastaajiin. Minulle olisi tärkeää, että mahdollisimman moni vastaisi kyselyyn, jotta tutkimuksesta tulisi kattava ja luotettava. Lisäksi toivon, että avoimiin kysymyksiinkin vastattaisiin mahdollisimman perusteellisesti, koska ne antavat näkökulmia eri aiheisiin.

Kiitoksia vaivannäöstä kaikille niille, jotka kirjeen jaksoivat lukea ja erityisesti niille, jotka vielä kyselyyn vastaavat ja lähettävät takaisin minulle viimeistään 19.5.2010.

Keväisin terveisin:

Miitta-Mari Vidnäs

Puhelin: 045 1334242 (saa soittaa, jos tulee kysyttävää)

Oulun seudun ammattikorkeakoulu

Puutarhatalouden koulutusohjelma

Kyselylomake

1. PERUSTIEDOT**1.1 Tilasi peltopinta-ala yhteensä :** _____ ha**1.2 Mikä on tilasi tuotantomenetelmä?**☐ tavanomainen ☐ luomu**1.3 Mitä marjoja tilallasi viljeltiin vuonna 2009? Montako hehtaaria mitäkin ja mikä oli keskimääräinen hehtaarisato ja kilohinta (kilohinta ALV:n kera)?**

<input type="checkbox"/> Mansikka	_____ ha	_____ kg/ha	_____ €/kg
<input type="checkbox"/> Vadelma	_____ ha	_____ kg/ha	_____ €/kg
<input type="checkbox"/> Herukka	_____ ha	_____ kg/ha	_____ €/kg
<input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____	_____ ha	_____ kg/ha	_____ €/kg
<input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____	_____ ha	_____ kg/ha	_____ €/kg

1.4 Viljeletkö marjoja kausihuoneissa/tunneleissa?☐ kyllä ☐ ei**1.4.1 Jos vastasit KYLLÄ, mitä lajia ja lajiketta, millä alalla ja paljonko oli sato keskimäärin?**

Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²
Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²
Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²

1.5 Viljeletkö marjoja kasvihuoneissa?☐ kyllä ☐ ei**1.5.1 Jos vastasit KYLLÄ, mitä lajia ja lajiketta, millä alalla ja paljonko oli sato keskimäärin?**

Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²
Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²
Laji: _____	Lajike: _____	Pinta-ala: _____ m ²	Sato: _____ kg/m ²

1.6 Miten/Minne markkinoit satosi?

<input type="checkbox"/> Välittäjän kautta	<input type="checkbox"/> Jalostamoon	<input type="checkbox"/> Muutoin, miten? _____
<input type="checkbox"/> Suurille kauppaketjuille	<input type="checkbox"/> Torimyyntinä	_____
<input type="checkbox"/> Viljelijöiden markkinaorganisaation kautta	<input type="checkbox"/> Suoramyyntinä tilalta	
	<input type="checkbox"/> Itsepoimintana tilalta	

1.7 Paljonko oli tilasi liikevaihto vuonna 2009?

☐ alle 25 000

☐ 25 000 – 50 000

☐ 51 000 – 75 000

☐ 76 000 – 100 000

☐ yli 100 000

1.8 Paljonko oli maataloutenne tulos vuonna 2009? (löytyy verolomake 2:sta, etusivun kohdasta 8)

_____ €

1.9 Onko marjanviljely pääelinkeinosi?☐ kyllä ☐ ei**1.10 Kuinka monta prosenttia marjanviljelytulot ovat koko maataloutenne tuloksesta? _____ %**

2 TIEDONLÄHTEET

2.1 Onko sinulla luonnonvara-alan tutkinto?

- ☐ kyllä ☐ ei

2.1.1 Jos vastasit KYLLÄ, onko kyseessä

- ☐ Ammatillinen toisen asteen tutkinto (esim. puutarhuri, maaseutuyrittäjä, maatilateknikko, maanviljelijä)?
☐ Alempi korkeakoulututkinto
☐ Ylempi korkeakoulututkinto
☐ Muu tutkinto, mikä _____

2.2 Kuinka monta vuotta sinulla on kokemusta marjanviljelystä?

_____ vuotta

2.3 Oletko osallistunut Marjaosaamiskeskuksen toimintaan viimeisen 3 vuoden aikana?

- ☐ kyllä ☐ ei

2.3.1 Jos vastasit EI, siirry kohtaan 3.1. Jos vastasit KYLLÄ, mihin seuraavista olet osallistunut?

- ☐ Valmennusryhmät tai -kurssit
☐ Lajikeseuranta
☐ Pellonpiennarpäivät
☐ Helmiseminaarit
☐ Muut seminaarit tai opetustapahtumat
☐ Ulkomaan opintomatka tai -matkat
☐ Kotimaan opintoretki tai -retket
☐ Tilakohtainen neuvonta
☐ Muu, mikä? _____

2.3.2 Mitkä aihealueet erityisesti kiinnostavat sinua Marjaosaamiskeskuksen koulutustarjonnassa?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Lajikkeet | <input type="checkbox"/> Markkinointi |
| <input type="checkbox"/> Kastelu | <input type="checkbox"/> Kansainvälinen tieto |
| <input type="checkbox"/> Kasvinsuojelu | <input type="checkbox"/> Työvoiman hankkiminen ja perehdytys |
| <input type="checkbox"/> Muu viljelytekniikka | <input type="checkbox"/> Tilan perustaminen/Sukupolvenvaihdos |
| <input type="checkbox"/> Tunneli-, kausi- ja kasvihuoneviljely | <input type="checkbox"/> Talous |
| <input type="checkbox"/> Koneet ja laitteet | <input type="checkbox"/> Verotus |
| <input type="checkbox"/> Jatkojalostus | <input type="checkbox"/> Tukikoulutus |

3 VILJELYTEKNIikka

3.1 Seuraavaan taulukkoon on tarkoitus merkitä asteikolla 1-5 tärkeimmät viljelytekniisiin aihealueisiin vaikuttavat tiedonlähteet.

Tärkeysjärjestys on: 1 tärkein, 2 toiseksi tärkein ... 5 viidenneksi tärkein. Numerointia ei ole välttämätöntä laittaa viiteen asti, eli jos koet esimerkiksi katemateriaalin valintaan vaikuttavan vain kaksi ylhäällä sarakkeissa mainittua tiedonlähdetä, merkitse vain numerot 1 ja 2 ruutuihin.

	Ammatti- lehdet	Muu kirjal- isuus	Internet	Marja- osaamis- keskus	Pro- Agria	Muut organi- saatiot	Messut/ näyttelyt	Tavaran- toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
Katemateriaalin valinta									
Lajikevalinta									
Lannoitteiden valinta									
Lannoitteiden käyttömäärä									
Kastelu- menetelmän valinta									
Kastelutiheys									
Kasvinsuojelu- aineiden valinta									
Kasvinsuojelu- aineiden käyttörajoitukset									
Viljelyhygieniä									

3.1.1 Jos merkitsit Marjaosaamiskeskuksen sarakkeeseen numeron, tähän voit selvittää tarkemmin, missä yhteydessä olet Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saanut ja miten se käytännössä tilallasi näkyy.

3.2 Seuraavaan taulukkoon on tarkoitus merkitä asteikolla 1-5 tärkeimmät sadonkäsittelyyn vaikuttavat tiedonlähteet. Tämä taulukko täytetään samalla tavalla kuin edellinenkin.

	Ammatti- lehdet	Muu kirjal- lisuus	Internet	Marja- osaamis- keskus	Pro- Agria	Muut organi- saatiot	Messut/ näyttelyt	Tavaran- toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
Jäähdytys ja varastointi									
Pakkaus									
Markkinointi									
Sadon hinnan määrittely									

3.2.1 Jos merkitsit Marjaosaamiskeskuksen sarakkeeseen numeron, tähän voit selvittää tarkemmin, missä yhteydessä olet Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saanut ja miten se käytännössä tilallasi näkyy.

3.3 Seuraavaan taulukkoon on tarkoitus merkitä asteikolla 1-5 tärkeimmät muihin tilanpidon aiheisiin vaikuttavat tiedonlähteet. Tämäkin taulukko täytetään samalla tavalla kuin edellisetkin.

	Ammatti- lehdet	Muu kirjal- lisuus	Internet	Marja- osaamis- keskus	Pro- Agria	Muut organi- saatiot	Messut/ näyttelyt	Tavaran- toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
Laitehankinnat ja -huolto									
Työturvallisuus									
Sukupolven- vaihdos									
Ympäristöasiat									
Oma valvonta									
Kansainväliset asiantuntijat									
Ulkomaalaiset lajikkeet									
Ulkomaalaiset viljelytekniikat									
Kausi- ja kasvihuoneviljely									

3.3.1 Jos merkitsit Marjaosaamiskeskuksen sarakkeeseen numeron, tähän voit selvittää tarkemmin, missä yhteydessä olet Marjaosaamiskeskuksesta tiedon saanut ja miten se käytännössä tilallasi näkyy.

4 VERKOSTOITUMINEN

4.1 Vastaa seuraaviin kysymyksiin rastittamalla sarakkeesta KYLLÄ tai EI.

	Kyllä	Ei
Onko sinulla yhteisiä laitteita muiden viljelijöiden kanssa?		
Lainaatko työntekijöitäsi tarvittaessa muille viljelijöille tai lainaavatko muut viljelijät sinulle tarvittaessa työntekijöitä?		
Lainaatko koneita/laitteita tarvittaessa muille viljelijöille tai lainaavatko muut viljelijät tarvittaessa koneita/laitteita sinulle?		
Teetkö taimitilauksia yhdessä muiden viljelijöiden kanssa?		
Teetkö muita tavaratilauksia (esim. laatikot) yhdessä muiden viljelijöiden kanssa?		
Markkinoitko satoa yhteistyössä muiden viljelijöiden kanssa?		
Saan muilta viljelijöiltä muuta apua ja tukea tarvittaessa		

4.2 Mikä on mielestäsi tärkein kanava viljelijöiden väliselle verkostoitumiselle?

- ☐ Puhelut
- ☐ Kyläily
- ☐ Muu vapaa-ajan vietto
- ☐ Satunnaiset tapaamiset
- ☐ Marjaosaamiskeskuksen tapahtumat
- ☐ Hedelmän- ja marjanviljelijäin Liiton tapahtumat
- ☐ Muiden järjestöjen ja organisaatioiden tilaisuudet
- ☐ Muut tapahtumat
- ☐ Opintomatkat
- ☐ Muu, mikä? _____

5 HYVINVOINTI JA TULEVAISUUS

5.1 Seuraavassa taulukossa on erilaisia väittämiä.

Merkitse niiden paikkaansapitävyys siten, että

1= täysin samaa mieltä

2= jokseenkin samaa mieltä

3= osin samaa, osin eri mieltä

4= jokseenkin eri mieltä

5= täysin eri mieltä

	1	2	3	4	5
Viihdyn työssäni					
Tunnen osaavani paljon					
Olen tyytyväinen ammatinvalintaani					
Fyysinen kuntoni on riittävä					
Opin virheistäni					
Osaamisestani on taloudellista hyötyä					
Minulla on paljon onnistumisen kokemuksia					
Tahdon kehittää ammattitaitoani jatkuvasti					
Ammattitaidon kehittämisestä on taloudellista hyötyä					
Osaan jakaa vastuuta					
Luotan työntekijöihini					
Minulla on selvä näkemys tilan tulevaisuudesta					
Marjanviljely on tulevaisuudessakin kannattavaa					
Verkostoituminen on tärkeä osa työhyvinvointia					
Olen hyvin väsynyt kasvukauden aikaan					
Ongelmat tuntuvat joskus ylitsepääsemättömiltä					
Työni on henkisesti raskasta					
Minulla ei jää kasvukaudella vapaa-aikaa					
En useinkaan saavuta satotavoitteitani					
Investoiminen ei tunnu kannattavalta					
Tilanpito on tärkein asia elämässäni					

5.2 Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät työkykyysi, hyvinvointiisi ja tulevaisuuden näkymiin vaikuttavat tekijät?

Erittäin paljon kiitoksia vastauksestasi!

Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain viljelyteknisissä asioissa

Katemateriaalin valinta	Ammatti- lehdet	Muu kirjal- lisuus	Internet	Marja- osaamis- keskus	Pro- Agria	Muut organi- saatiot	Messut/ näyttelyt	Tavarat- toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
OSALLISTUNEET	22,3 %	3,9 %	4,4 %	10,5 %	7,0 %	1,7 %	10,9 %	16,2 %	23,1 %
OSALLISTUMATTOMAT	27,9 %	17,7 %	5,1 %	0,0 %	10,1 %	8,9 %	0,0 %	12,7 %	17,7 %
Lajikevalinta									
OSALLISTUNEET	16,1 %	4,3 %	4,9 %	19,3 %	7,8 %	0,9 %	5,2 %	19,3 %	22,2 %
OSALLISTUMATTOMAT	13,5 %	6,8 %	2,7 %	6,8 %	4,1 %	23,0 %	5,4 %	9,5 %	29,7 %
Lannoitteiden valinta									
OSALLISTUNEET	25,3 %	11,5 %	5,9 %	10,2 %	14,1 %	3,0 %	2,0 %	17,4 %	10,5 %
OSALLISTUMATTOMAT	21,4 %	27,1 %	5,7 %	0,0 %	7,1 %	15,7 %	0,0 %	11,4 %	11,4 %
Lannoitteiden käyttömäärä									
OSALLISTUNEET	26,4 %	12,3 %	6,2 %	14,1 %	9,1 %	7,2 %	1,8 %	9,4 %	13,5 %
OSALLISTUMATTOMAT	32,3 %	14,5 %	8,1 %	12,9 %	0,0 %	19,4 %	0,0 %	8,1 %	4,8 %
Kastelumenetelmän valinta									
OSALLISTUNEET	22,5 %	12,7 %	4,2 %	18,3 %	3,3 %	2,3 %	6,6 %	9,4 %	20,7 %
OSALLISTUMATTOMAT	23,9 %	7,5 %	0,0 %	3,0 %	6,0 %	10,5 %	1,5 %	28,4 %	19,4 %
Kastelutiheys									
OSALLISTUNEET	22,5 %	12,4 %	4,7 %	21,3 %	5,9 %	3,6 %	3,6 %	14,7 %	11,2 %
OSALLISTUMATTOMAT	30,0 %	12,5 %	2,5 %	7,5 %	0,0 %	12,5 %	0,0 %	12,5 %	22,5 %
Kasvinsuojeluaineiden valinta									
OSALLISTUNEET	19,8 %	12,0 %	1,4 %	15,2 %	13,4 %	4,9 %	2,8 %	15,2 %	15,2 %
OSALLISTUMATTOMAT	39,3 %	6,6 %	0,0 %	0,0 %	16,4 %	9,8 %	0,0 %	13,1 %	14,8 %
Kasvinsuojeluaineiden käyttörajoitukset									
OSALLISTUNEET	20,7 %	10,5 %	3,3 %	18,1 %	14,9 %	6,5 %	3,3 %	15,2 %	7,6 %
OSALLISTUMATTOMAT	21,3 %	21,3 %	6,7 %	16,0 %	18,7 %	8,0 %	0,0 %	16,0 %	0,0 %
Viljelyhygieniä									
OSALLISTUNEET	20,7 %	15,9 %	3,2 %	22,7 %	15,1 %	8,0 %	1,6 %	6,0 %	6,8 %
OSALLISTUMATTOMAT	34,3 %	5,7 %	10,0 %	12,9 %	7,1 %	24,3 %	5,7 %	0,0 %	0,0 %

Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain sadonkäsittelyyn liittyvissä asioissa

Jäähdytys ja varastointi	Ammatti-lehdet	Muu kirjallisuus	Internet	Marja-osaamis-keskus	Pro Agria	Muut organisaatiot	Messut/Näyttelyt	Tavaran-toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
OSALLISTUNEET	20,6 %	12,1 %	2,3 %	13,4 %	10,1 %	10,8 %	4,2 %	9,5 %	17,0 %
OSALLISTUMATTOMAT	22,9 %	5,7 %	0,0 %	5,7 %	7,1 %	37,1 %	0,0 %	8,6 %	12,9 %
Pakkaus									
OSALLISTUNEET	14,1 %	3,8 %	5,7 %	15,2 %	6,1 %	12,5 %	8,4 %	23,6 %	10,6 %
OSALLISTUMATTOMAT	1,8 %	5,5 %	9,1 %	7,3 %	0,0 %	25,5 %	7,3 %	27,3 %	16,4 %
Markkinointi									
OSALLISTUNEET	18,7 %	6,8 %	5,9 %	11,4 %	4,6 %	24,2 %	5,0 %	12,3 %	11,0 %
OSALLISTUMATTOMAT	11,3 %	0,0 %	9,4 %	0,0 %	7,5 %	35,9 %	7,5 %	9,4 %	18,9 %
Sadon hinnan määrittely									
OSALLISTUNEET	4,9 %	6,3 %	5,8 %	10,3 %	2,7 %	29,9 %	0,4 %	13,4 %	26,3 %
OSALLISTUMATTOMAT	4,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	70,3 %	0,0 %	1,6 %	23,4 %

Tiedonlähteiden tärkeyden jakautuminen aiheittain muissa tilanpitoon liittyvissä asioissa

Laitehankinnat ja -huolto	Ammatti-lehdet	Muu kirjallisuus	Internet	Marja-osaamiskeskus	Pro-Agria	Muut organisaatiot	Messut/näyttelyt	Tavaran-toimittajat ja myyjät	Toiset viljelijät
OSALLISTUNEET	23,9 %	7,0 %	9,6 %	7,6 %	2,9 %	7,6 %	11,8 %	12,7 %	16,9 %
OSALLISTUMATTOMAT	25,3 %	5,1 %	0,0 %	0,0 %	5,1 %	20,3 %	3,8 %	17,7 %	22,8 %
Työturvallisuus									
OSALLISTUNEET	22,5 %	11,0 %	11,0 %	12,8 %	15,0 %	11,5 %	6,2 %	2,2 %	7,9 %
OSALLISTUMATTOMAT	25,7 %	12,9 %	15,7 %	7,1 %	18,6 %	12,9 %	7,1 %	0,0 %	0,0 %
Sukupolven-vaihdos									
OSALLISTUNEET	12,8 %	7,5 %	10,5 %	11,3 %	34,6 %	10,5 %	2,3 %	1,5 %	9,0 %
OSALLISTUMATTOMAT	25,7 %	12,9 %	15,7 %	7,1 %	18,6 %	12,9 %	7,1 %	0,0 %	0,0 %
Ympäristöasiat									
OSALLISTUNEET	21,2 %	7,2 %	10,2 %	16,1 %	28,0 %	11,0 %	2,1 %	0,8 %	3,4 %
OSALLISTUMATTOMAT	17,4 %	5,8 %	3,5 %	4,7 %	25,6 %	43,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Omavalvonta									
OSALLISTUNEET	14,1 %	5,4 %	7,2 %	21,7 %	22,1 %	19,2 %	2,2 %	1,8 %	6,2 %
OSALLISTUMATTOMAT	15,9 %	6,3 %	4,7 %	15,9 %	14,3 %	34,9 %	0,0 %	0,0 %	7,9 %
Kansainväliset asiantuntijat									
OSALLISTUNEET	22,5 %	1,2 %	12,7 %	45,7 %	5,2 %	8,1 %	1,2 %	2,3 %	1,2 %
OSALLISTUMATTOMAT	52,2 %	0,0 %	0,0 %	21,7 %	0,0 %	26,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Ulkomaalaiset lajikkeet									
OSALLISTUNEET	19,6 %	2,7 %	5,4 %	25,4 %	5,8 %	8,9 %	1,8 %	18,8 %	11,6 %
OSALLISTUMATTOMAT	41,5 %	7,5 %	13,2 %	9,4 %	0,0 %	18,9 %	0,0 %	9,4 %	0,0 %
Ulkomaalaiset viljelytekniikat									
OSALLISTUNEET	20,2 %	4,4 %	8,4 %	31,5 %	3,9 %	7,4 %	6,9 %	11,8 %	5,4 %
OSALLISTUMATTOMAT	94,4 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	5,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Kausi- ja kasviuoneviljely									
OSALLISTUNEET	24,8 %	3,7 %	3,7 %	23,0 %	3,1 %	6,2 %	7,5 %	19,3 %	8,7 %
OSALLISTUMATTOMAT	69,2 %	15,4 %	15,4 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %